



Politiques d'ouverture commerciale et développement économique

Gilbert Niyongabo

► To cite this version:

Gilbert Niyongabo. Politiques d'ouverture commerciale et développement économique. domain_other. Université d'Auvergne - Clermont-Ferrand I, 2007. Français. NNT: . tel-00173168

HAL Id: tel-00173168

<https://theses.hal.science/tel-00173168>

Submitted on 19 Sep 2007

HAL is a multi-disciplinary open access archive for the deposit and dissemination of scientific research documents, whether they are published or not. The documents may come from teaching and research institutions in France or abroad, or from public or private research centers.

L'archive ouverte pluridisciplinaire **HAL**, est destinée au dépôt et à la diffusion de documents scientifiques de niveau recherche, publiés ou non, émanant des établissements d'enseignement et de recherche français ou étrangers, des laboratoires publics ou privés.

Université d'Auvergne, Clermont-Ferrand I
Faculté des Sciences Economiques et de Gestion
Centre d'Etudes et de Recherches sur le Développement International (CERDI)

POLITIQUES D'OUVERTURE COMMERCIALE ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE

Thèse présentée et soutenue publiquement pour l'obtention du
Doctorat en Sciences Economiques

par

Gilbert NIYONGABO

Sous la direction de M. le Professeur Jean-Louis COMBES

Membres du jury :

M. Jean-Pierre ANGELIER	Professeur à l'Université de Grenoble	(Rapporteur)
M. Gérard CHAMBAS	Chargé de Recherche au CNRS	(Suffragant)
M. Jean-Louis COMBES	Professeur à l'Université d'Auvergne	(Directeur de thèse)
M. Gilles DUFRENOT	Professeur à l'Université de Paris XII	(Rapporteur)
M. Thierry MONTALIEU	Maître de Conférences à l'Université d'Orléans	(Suffragant)

L'Université d'Auvergne n'entend donner aucune approbation, ni improbation aux opinions émises dans cette thèse. Ces opinions sont propres à l'auteur.

Remerciements

Au terme de cette recherche, je tiens à exprimer ma profonde gratitude envers toutes les personnes qui, de près ou de loin, ont contribué à la réalisation de ce travail.

Mes remerciements s'adressent en premier lieu à Monsieur le Professeur Jean-Louis Combes qui a accepté de diriger ma thèse et qui l'a suivie avec attention tout au long de sa rédaction. Ses remarques, suggestions et critiques ont été d'un apport incommensurable. Qu'il trouve ici l'expression de ma profonde reconnaissance.

J'exprime également mes remerciements à tous les membres du jury qui ont accepté de participer à ce jury de thèse malgré leurs innombrables activités. Je remercie Marc Raffinot, Maître de Conférences à l'Université de Paris Dauphine, qui m'a encouragé à traiter ce sujet et qui m'a soutenu sur plusieurs plans.

Je suis très reconnaissant envers tous les membres du corps professoral du CERDI qui m'ont permis de bénéficier d'un cadre de travail adéquat. Je tiens à remercier tout le personnel administratif du CERDI qui a su créer un environnement de travail convivial et agréable. Je voudrais dire un grand merci à Jacquo pour son accueil toujours chaleureux, à Martine pour sa bonne humeur en toutes circonstances, à Annie, Denis, Bruno et Brigitte pour tout ; sans oublier P. Doger et P. Messéant qui m'ont accueilli les premiers quand je suis arrivé au Cerdi.

Je remercie également l'Université du Burundi et l'IDEC/ACBF qui m'ont accordé un financement pour ma thèse.

Je ne voudrais pas terminer sans remercier toutes les personnes qui ont rendu agréable mon séjour à Clermont : Issa, Beko, Martin, Manu, Lassana, Calvin, Fouss, Axel, Joseph, Julius, Matthieu, Guirane, Mbagne sans oublier Chrystelle et Khadija qui m'ont aidé à corriger cette thèse. Un grand merci aux chrétiens de l'église Lafayette pour tout, aux footballeurs du stade universitaire pour toute l'ambiance autour du ballon, à tous les amis de Clermont, Thérance, Bob...sans oublier mes cousins Will, Joe et Elsy pour le soutien moral.

Enfin, je suis très reconnaissant envers toute ma famille, en particulier ma femme, Daniella, et mon frère, Clément, qui m'ont aidé à tenir le coup.

Merci à tous !

A ma femme Daniella,
à mes enfants Harmony,
Josh...

Sommaire

Introduction générale

Chapitre 1. Principaux indicateurs et déterminants de l'ouverture commerciale

Chapitre 2. Politiques d'ouverture et croissance économique

Chapitre 3. Politiques d'ouverture, modes de gouvernance et développement économique

Chapitre 4. Ouverture commerciale et inégalités de revenu

Chapitre 5. Instabilité des termes de l'échange, vulnérabilité économique et croissance économique

Introduction générale.

Les politiques d'ouverture commerciale constituent-elles un facteur de croissance économique ? Théoriquement, l'ouverture commerciale d'un pays est déterminée par son niveau de productivité ou son avance technologique, selon la théorie des avantages comparatifs (Ricardo, 1817), et par sa dotation relative en facteurs de production, selon le modèle de Heckscher et Ohlin (1933). Par conséquent, les pays se spécialisent dans la production des biens pour lesquels ils sont les plus compétitifs : les pays développés produiraient davantage de biens manufacturés tandis que les pays en développement seraient plus tournés vers la production de biens contenant plus de travail non qualifié.

Durant les années 60, certains pays d'Amérique Latine (Argentine, Brésil, Colombie et Pérou) constatant une détérioration progressive de leurs termes d'échange, liée à cette division internationale du travail, ont suivi les thèses de Singer (1950) et Prebisch (1960) en mettant en pratique une politique de substitution des importations. L'objectif visé étant l'industrialisation rapide, cette politique assignait davantage à l'Etat un rôle interventionniste plus poussé et nécessitait une protection douanière des secteurs industriels.

Parallèlement, des pays du Sud-Est asiatique qui, au début des années 70, étaient sous-développés se sont davantage ouverts au commerce mondial et aux capitaux étrangers.

Au début des années 80, après les chocs pétroliers de 1973 et 1979 et la crise de la dette de 1982, les pays qui avaient mis en place des politiques d'ouverture ont connu une croissance économique soutenue et ont mieux résisté à différents chocs économiques tandis que les pays qui avaient opté pour le protectionnisme ont vu leurs revenus baisser. C'est dans ce contexte de surendettement et de déséquilibres économiques que les pays en développement ont dû adopter des programmes d'ajustement structurel sous la supervision de la Banque Mondiale et du Fonds Monétaire International. Beaucoup de pays ont, par la même occasion, entamé des réformes commerciales visant à libéraliser leur commerce extérieur et à

réduire les distorsions des prix ; la finalité des ces programmes étant de réduire leurs déséquilibres budgétaires et commerciaux.

Cependant, une décennie après la mise en place de ces réformes, le bilan était très mitigé, même si la crise de la dette a trouvé une solution après le plan Brady (1989). Les politiques économiques visant notamment la promotion des échanges commerciaux n'ont pas donné les résultats escomptés. Pourtant, elles continuent d'être suivies par différents Etats et sont, même, vivement encouragées par l'Organisation Mondiale du Commerce (OMC) .

La question qui se pose est de savoir pourquoi les politiques d'ouverture qui ont réussi en Asie du Sud-Est n'ont pas fonctionné efficacement ailleurs. Les politiques d'ouverture peuvent-elles créer une dynamique de croissance économique ? Pour répondre à cette question, il faut revenir sur la détermination de la croissance économique de long terme.

Les modèles de croissance exogène furent les premiers à démontrer que les progrès technologiques étaient à l'origine de la croissance économique (Solow, 1956). Mais, il a fallu attendre les modèles de croissance endogène pour savoir comment ces progrès technologiques pouvaient être atteints, notamment grâce à la recherche et le développement (Romer 1986, 1990). Avec ces modèles de croissance mettant un accent sur la diffusion des innovations, les politiques d'ouverture peuvent alors jouer important dans le processus de rattrapage technologique (Grossman et Helpman, 1991 ; Barro et Sala-i-Martin, 1996 ; Aghion et Howitt, 1998). Grâce à ces modèles, certains auteurs comme Edwards (1997), Sachs et Warner (1995) ont testé et confirmé l'hypothèse d'une corrélation positive entre, d'une part, l'adoption des politiques d'ouverture commerciale, et d'autre part, le rattrapage technologique et la croissance économique.

Cependant, l'histoire économique de chaque pays ou de chaque région ne pouvant pas être la même ; l'expérience des pays développés s'est montrée assez différente de celle des pays en développement récemment ouverts au commerce mondial. Dans la plupart des pays industrialisés, il a fallu attendre la phase d'industrialisation suivie d'une baisse des coûts de transport pour observer des taux d'ouverture assez élevés jusqu'en 1913 (O'Rourke et Williamson, 1999). Rodriguez et Rodrik (2000) ont souligné dans leur analyse critique le fait que les pays développés ou ayant une productivité élevée avaient tendance à s'ouvrir davantage au commerce mondial et ont mis de sérieuses réserves quant à une relation inverse.

Ainsi depuis les années 70, la croissance économique a été forte dans les pays développés (avec un taux annuel moyen de 2% dans les pays de l'OCDE). Mais le phénomène majeur qui a marqué les dernières décennies du deuxième millénaire a été la forte croissance économique observée dans les pays d'Asie du Sud-Est (avec un taux annuel proche de 6%)¹. Actuellement, en dehors des « quatre dragons » de cette région, d'autres pays dont la Chine et l'Inde ou même la Malaisie et le Vietnam sont venus s'ajouter à ce groupe de pays à forte croissance économique. Donc, les pays les plus ouverts sont devenus le symbole de la croissance économique grâce à leur dynamisme économique et plusieurs exemples pourraient être trouvés sur tous les continents. Sur le continent européen, il s'agit notamment des pays de petite taille comme le Luxembourg, la Belgique ou les Pays Bas. En Amérique Latine et dans les Antilles, les pays concernés sont plus des îles que des pays continentaux (Bahamas, Antigua-et-Barbuda, Aruba etc...). En Afrique Sub-Saharienne, les exemples sont plutôt rares, l'Ile Maurice et le Botswana pouvant faire exception.

La prise en compte de la qualité des institutions politiques

Mais au-delà de cette forte corrélation entre la croissance économique et l'ouverture commerciale, d'autres facteurs expliquent le développement économique de ces trente dernières années. Ainsi, les facteurs sociaux, politiques et institutionnels ont contribué à rendre les politiques économiques plus efficaces dans certains pays. Ils portent sur la création d'un environnement politico-légal de bonne gestion économique, de résolution des conflits liés à la rivalité des groupes politico-sociaux hétérogènes et de l'amortissement des instabilités économiques ou politiques, facteurs qui sont à l'origine de la pauvreté dans le monde (Easterly et Levine, 1997 ; Collier et Hoeffler, 2000).

Tous ces facteurs politico-sociaux qui sont importants dans la création des Etats - nations ont pris une dimension particulière avec la fin de la guerre froide au moment où il fallait réformer les institutions politiques qui tiennent compte des droits civils et politiques des populations. La conférence de La Baule réunissant la France et les pays d'Afrique en 1990, a donné le ton en concluant qu'il fallait encourager les pays respectant les droits politiques et la démocratie. Il s'agissait alors d'une nouvelle directive sur les critères

¹ Moyenne calculée sur la période 1970-2000 avec les données de la Banque Mondiale, WDI, 2003.

d'attribution de l'aide dans un contexte politique mondial de l'après guerre froide qui devait désormais respecter une gestion politique transparente et les droits de l'homme dans le monde. En encourageant les institutions de bonne qualité, les pays donateurs et les organismes internationaux se sont engagés à rendre plus efficaces leur contribution au développement qui dépend, selon les analyses de Burnside et Dollar (2000), de la qualité des politiques économiques.

Au début des années 90, dans un contexte d'entente mondiale, une attention particulière a été accordée aux institutions de qualité et au respect du droit des pays en développement. La littérature économique a fourni une série d'analyses tenant à démontrer le rôle primordial des institutions de qualité dans le processus de développement économique et dans l'efficacité des mesures de politique économique. North (1990) a été l'un des premiers à démontrer l'importance des institutions dans le développement économique. Mauro (1995) a mis l'accent sur le phénomène de corruption qui est nuisible à l'investissement et à la croissance économique dans les pays en développement. Acemoglu, Johnson et Robinson (2001) ont quant à eux, démontré que la qualité des institutions politiques prédéterminée par des facteurs historiques, géographiques ou climatiques, était la clé du développement économique. Durant la décennie 90, la littérature économique a accordé aux institutions et aux modes de gouvernance une place primordiale. C'est dans ce contexte que les pays en développement ont été invités à procéder aux réformes institutionnelles pour se conformer aux droits politiques et civils universels.

Les chocs économiques, les inégalités mondiales et la pauvreté

Outre la qualité des institutions politiques, d'autres facteurs ont été mis à contribution dans l'explication de la fragilité économique des pays en développement. Il s'agit entre autres des chocs économiques, des catastrophes naturelles ou des inégalités de revenu qui ont créé une catégorie de populations pauvres et vulnérables. Car, malgré le rythme mondial de croissance économique, certains pays en développement n'ont pas bénéficié des avantages de l'ouverture.

Les Nations Unies conscientes de ce phénomène ont reconnu la gravité de la pauvreté dans le monde et ont adopté les 'Millennium Development Goals' (Objectifs du Millénaire

pour le Développement) qui visent à réduire de moitié la pauvreté mondiale à l'horizon 2005. Les premiers rapports de ce programme (2004) ont montré que la pauvreté s'était accrue notamment dans les régions d'Afrique du Sub-Saharienne et d'Asie du Sud. Dans les pays très peuplés comme l'Inde ou la Chine, la population pauvre, vivant avec moins d'un dollar par jour, a diminué alors que celle vivant avec moins de 2 dollars par jour a augmenté. Certaines analyses ont voulu par ailleurs associer à ce rythme croissant d'inégalités mondiales l'ouverture commerciale (Milanovic, 2002, Bhalla, 2002); ce qui est loin de faire l'unanimité au vu du nombre de bénéficiaires de la croissance mondiale. Selon Dollar et Kraay (2001), la réduction de la pauvreté serait même une conséquence de l'ouverture commerciale, un phénomène que l'on pourrait attribuer aux politiques économiques mises en œuvre dans certains pays au début des années 80. Mais pour Sala-i-Martin (2002), le choix d'un indicateur de mesure des inégalités peut être déterminant pour les conclusions à tirer. Selon son analyse, les écarts de revenu entre riches et pauvres se sont accrus considérablement mais le nombre de pauvres au niveau mondial a diminué bien que dans certaines régions il ait augmenté. Sala-i-Martin conclut que, au rythme de la croissance mondiale, les objectifs du Millénaire seront atteints mais dans les régions les plus pauvres, par exemple en Afrique Sub-Saharienne, cette pauvreté n'aura pas disparu pour autant, bien au contraire.

C'est donc dans un contexte de croissance mondiale et de mondialisation croissante que certains pays ont vu leur qualité de vie se détériorer (notamment ceux du groupe des Pays Moins Avancés). Même si l'instabilité politique est en partie responsable de ce phénomène (Alesina et al., 2003), il s'agit de tenir compte de facteurs liés à l'environnement géographique, aux maladies (Mc Arthur et Sachs, 2001) et aux chocs économiques qui ont conduit à cette vulnérabilité économique. Et dans beaucoup de cas, la réponse apportée aux chocs économiques externes et à l'instabilité interne est souvent liée aux modes de gestion économique ou politique (Rodrik, 1998) et va au-delà des réformes économiques. Car, dans de nombreux cas, l'instabilité économique résulte de la conjonction de deux phénomènes qui sont liés : le degré d'exposition aux chocs économiques et l'ampleur de ces chocs (Guillaumont, Guillaumont et Brun, 1999). Les pays en développement exportateurs de produits primaires sont les plus exposés car leurs exportations subissent des fluctuations des prix. En outre, comme ils ne disposent pas d'institutions politiques de qualité, ils sont incapables d'amortir ces chocs et encore moins de faire face à la mauvaise gestion qui prévaut en période d'instabilité.

Dans les pays à revenu intermédiaire, les phénomènes de vulnérabilité économique consécutive aux chocs commerciaux sont plus liés à la mobilité des capitaux. En effet, en période d'instabilité économique, les pays ouverts aux capitaux étrangers risquent une rupture de flux financiers en cas de retrait brutal des investissements étrangers (Edwards, 2004). Les politiques restrictives de contrôle des flux de capitaux risquent d'être inefficaces, certaines analyses considèrent que les taux d'ouverture élevés sont les meilleurs atouts pour éviter des crises financières longues (Aizenman, 2004 ; Frankel et Cavallo, 2004). Par conséquent, malgré les avantages liés à l'ouverture commerciale, cette dernière peut constituer une entrave au développement économique, notamment pour les pays fortement dépendants de produits primaires. Les politiques d'ouverture peuvent leur offrir l'avantage de modifier leurs paniers de produits à exporter, ce qui nécessite une acquisition de technologie plus développée et un environnement politico-légal stable et une gestion plus transparente.

L'objectif de cette thèse de tester la corrélation pouvant exister entre l'adoption des politiques d'ouverture commerciale et la croissance économique dans les pays en développement. Un accent est mis sur le choix des indicateurs de mesure et sur d'autres facteurs qui peuvent accompagner les politiques d'ouverture comme l'amélioration des modes de gouvernance, la réduction des inégalités et l'amortissement des chocs économiques.

La question est de comprendre pourquoi l'adoption des politiques d'ouverture dans les pays en développement n'a pas toujours des résultats escomptés. Il ne s'agit pas de remettre en question la mise en place des politiques d'ouverture, mais d'expliquer pourquoi cette orientation commerciale ne constitue pas un facteur suffisant de la croissance économique.

Cette thèse s'appuie sur deux hypothèses : La première hypothèse est que les politiques d'ouverture ne peuvent conduire au développement économique que si elles permettent d'atteindre des progrès technologiques, de stimuler l'investissement et de réduire les inégalités existantes et la vulnérabilité économique. La deuxième hypothèse est que les politiques d'ouverture peuvent être plus efficaces si elles bénéficient des institutions de bonne qualité. Les deux facteurs agissent de manière interactive pour créer un environnement propice à l'investissement, à la compétition internationale et à la stabilité politico-économique.

Au niveau méthodologique, nous avons choisi d'analyser le degré d'ouverture commerciale d'un pays par rapport à ses orientations économique et non par rapport au

volume global de ses échanges car celui-ci est fortement dépendant de beaucoup de facteurs. Frankel et Romer (1996) ont préconisé de mesurer l'ouverture commerciale par un modèle de gravité qui offre l'avantage de proposer des déterminants exogènes. Cependant, bien que cette approche réponde au problème d'endogénéité de la variable d'ouverture commerciale, elle ignore l'apport important des politiques économiques dans l'orientation commerciale. Leamer (1988) fut un des premiers à mesurer le degré de distorsions commerciales par la différence entre l'ouverture commerciale observée et l'ouverture prédite par les facteurs de production avant d'affirmer que cet indicateur était approximatif. Guillaumont et al. (1999, 2000) ont utilisé un indicateur d'ouverture révélée semblable à celui de Leamer mais ils ont choisi des variables explicatives de l'ouverture commerciale relative à la structure économique de chaque pays. Nous nous sommes référés à cette approche pour choisir un indicateur de politique d'ouverture qui offre l'avantage d'être indépendant des autres déterminants macroéconomiques du développement économique. Par ailleurs, comme cet indicateur est constitué de valeurs prédites, les écarts-types sont biaisés et doivent être, à chaque estimation, corrigés par la technique de « bootstrap ». Celle-ci permet de calculer les vraies valeurs à partir d'un ré-échantillonnage ou d'un tirage fait à plusieurs reprises.

Cette méthodologie nous permet de repérer la mise en place des politiques d'ouverture indépendamment des autres facteurs macroéconomiques et ses effets sur le développement économiques sont mesurés par des estimations économétriques. En outre, nous mesurons l'effet des variables interactives entre les politiques d'ouverture et la bonne gouvernance sur le développement économique en supposant que ces variables constituent de bons canaux de transmission.

Enfin, pour mesurer l'effet de l'adoption des politiques d'ouverture sur la croissance économique, nous avons choisi un échantillon très varié comprenant plus 100 pays en moyenne et largement composé de pays en développement provenant des différentes zones géographiques. La période couverte est trois décennies, allant de 1970 à 2000.

Cette thèse est composée de cinq chapitres.

Structure de la thèse

Le premier chapitre analyse les différents indicateurs de politique d'ouverture proposés dans la littérature. Celle-ci a fourni divers indices de mesure basés essentiellement sur les instruments de politique commerciale et sont pour la plupart fortement dépendants du

PIB. Nous présentons un modèle de détermination de l'ouverture commerciale comprenant les variables structurelles et géographiques, et dans lequel les résidus indépendants des variables explicatives sont considérés comme des indicateurs (proxies) de politiques d'ouverture. Les valeurs positives renseignent sur la mise en place de ces mesures économiques tandis que les valeurs négatives ou nulles indiquent leur absence ou leur inefficacité, dans la mesure où elles ne s'accompagnent pas d'une augmentation des échanges commerciaux par rapport à la moyenne de l'échantillon.

Le deuxième chapitre propose une analyse économétrique des effets de l'adoption des politiques d'ouverture sur la croissance économique. En partant d'un modèle de croissance dans lequel un indicateur de politiques d'ouverture est introduit, nous mesurons l'effet de l'ouverture sur la croissance économique à côté des variables mesurant le capital humain et le capital physique. L'apport des politiques d'ouverture peut trouver son explication dans le rattrapage technologique dont bénéficient les pays en développement ouverts au commerce mondial, ainsi que dans le taux d'investissement élevé qui accompagne cette orientation commerciale. Cette estimation économétrique permet également de tester la robustesse de l'indicateur d'ouverture proposé dans cette thèse eu égard à ses effets attendus sur la croissance économique.

Le troisième chapitre analyse le rôle joué par les institutions politiques de qualités, les modes de gouvernance ou de gestion politique dans le développement économique. En partant des modèles qui suggèrent que la qualité des institutions a des effets plus importants sur le développement économique que ceux des autres facteurs, nous testons plutôt l'existence d'une relation complémentaire entre la bonne gouvernance et l'adoption des politiques d'ouverture. L'histoire récente a montré que les pays pouvaient rater leur insertion dans le commerce mondial à cause de la mauvaise qualité de leurs institutions politiques. La prise en compte de cette dimension institutionnelle nous permet de comprendre pourquoi certains pays ont, après l'adoption des politiques d'ouverture, connu des succès économiques et d'autres pas. La bonne gouvernance et la bonne qualité des institutions conditionnent, en quelque sorte, l'efficacité des politiques d'ouverture, là où elles existent. C'est à ce titre que ces deux facteurs ont été pris ensemble comme déterminants du développement économique.

Le quatrième chapitre examine l'effet de l'ouverture commerciale sur les inégalités de revenu mesurées par les coefficients de Gini. Pour cela, nous avons distingué l'ouverture

naturelle qui est déterminée par la dotation relative en facteurs de production et les politiques d'ouverture qui visent à réduire les distorsions commerciales et à promouvoir les échanges. Ce chapitre teste l'hypothèse selon laquelle l'ouverture naturelle, qui est fonction de la détention relative en facteurs de production accentue les inégalités selon le modèle de Stolper et Samuelson tandis que la réduction des distorsions au commerce est favorable aux consommateurs et réduit les inégalités relatives.

Enfin le dernier chapitre, le cinquième, analyse les effets de l'ouverture commerciale et de la vulnérabilité économique sur la croissance économique. En mesurant l'effet des chocs commerciaux sur la croissance économique, nous mettons l'accent sur la vulnérabilité économique qui est fonction de l'ampleur des chocs et cet effet est d'autant plus important que les pays sont dépendants des produits primaires sujets à une fluctuation des prix. Par contre, nous estimons l'effet amortisseur des politiques d'ouverture qui permet un ajustement adéquat en période d'instabilité. En outre, nous testons également cet effet pour des pays ouverts aux capitaux étrangers qui sont volatiles avec l'hypothèse que l'adoption des politiques d'ouverture pourrait réduire la probabilité d'une crise financière liée à la fuite des capitaux en choisissant des mesures crédibles et transparentes de gestion économique.

CHAPITRE 1. PRINCIPAUX INDICATEURS ET DETERMINANTS DE L'OUVERTURE COMMERCIALE.

Introduction.

L'analyse des effets des politiques d'ouverture commerciale sur la croissance économique a soulevé une controverse sur le choix et la robustesse des indicateurs de mesure utilisés. Bien qu'il ne s'agisse pas de remettre en cause le bien fondé de cette orientation commerciale, Rodrik et Rodriguez (1999) ont souligné combien son effet sur le revenu pouvait être discuté du moment que les indicateurs utilisés ne reflètent pas la seule dimension commerciale mesurée. Ainsi, par exemple, certaines mesures proposées par Dollar (1992), Sachs et Warner (1995) ou Edwards (1998) pour établir une liste de pays classés dans la catégorie 'économie ouverte' comprennent des variables macroéconomiques liées au niveau des prix ou au déficit budgétaire et ne peuvent représenter uniquement le degré d'ouverture commerciale.

On peut se demander s'il existe des indicateurs capables de mesurer l'effet des politiques d'ouverture sur l'économie indépendamment des autres déterminants macroéconomiques.

Dans la littérature économique, il existe une variété d'indicateurs proposés pour mesurer le degré d'ouverture au commerce international et qui, pour la plupart, font référence au niveau des barrières douanières et non douanières. De tels indicateurs donnent l'ampleur des restrictions commerciales d'un pays par rapport au reste du monde et reposent sur une hypothèse simple : celle de la convergence des prix des facteurs de production. Avec l'ouverture, les pays produiraient au prix mondial, ce qui laisse penser que les pays ouverts pourraient acquérir une technologie plus avancée pour être compétitifs ou pourraient réallouer leurs ressources pour exploiter leurs avantages comparatifs.

L'ouverture ne serait pas seulement une conséquence de la capacité de chaque pays à produire aux coûts mondiaux, mais également, elle permettrait aux pays ouverts de pouvoir produire au prix mondial en accédant aux progrès technologiques mondiaux.

D'autres modèles ont analysé le degré d'ouverture au commerce international en fonction des paramètres géographiques comme la distance vis-à-vis des marchés ou l'accès

à la mer. Les modèles de gravité qui se sont appuyés sur ces facteurs ont permis de mesurer le commerce bilatéral entre pays frontaliers ou liés par des accords régionaux sans tenir compte des systèmes de production.

Dans ce chapitre, nous proposons de revenir sur la façon de mesurer les effets des politiques d'ouverture sur le développement des échanges commerciaux. La question sera de savoir s'il est possible d'isoler l'influence des politiques économiques de celle des autres déterminants économiques ?

Plusieurs modèles ont été proposés pour mesurer le degré d'ouverture en fonction du niveau des barrières au commerce ; celles-ci donnent l'ampleur des restrictions commerciales synonymes de protection.

Ce chapitre propose de recourir à l'économétrie afin de déterminer les principales variables explicatives de l'ouverture commerciale et l'effet qui est dû à l'adoption de la stratégie d'ouverture. Plusieurs facteurs expliquent le degré d'ouverture commerciale de chaque pays comme les paramètres géographiques qui donnent une approximation des coûts de transport et les déterminants économiques qui sont liés à la spécialisation. L'adoption des politiques d'ouverture pourrait être mesurée par un facteur résiduel non prédit par les principaux déterminants de l'ouverture commerciale.

Ce chapitre comporte quatre sections : la première analyse les indicateurs basés sur les distorsions commerciales. La deuxième section présente les indicateurs de prédiction du potentiel commercialisable qui se réfèrent pour la plupart aux modèles de gravité. La troisième section analyse l'évolution des taux d'ouverture commerciale des pays en développement à partir de quelques indicateurs. Et enfin, la quatrième section propose une estimation économétrique des principaux déterminants de l'ouverture commerciale.

1.1. Analyse théorique des indicateurs basés sur les distorsions commerciales.

La plupart des analyses des politiques de l'ouverture commerciale se réfèrent au niveau des barrières tarifaires et non tarifaires pour en déduire le degré des distorsions commerciales. Le principe d'analyse des distorsions commerciales est de prendre pour référence le prix mondial en supposant une égalisation des prix des facteurs de production selon l'hypothèse de Samuelson (1970). Cependant, ce prix de référence ne peut être atteint qu'à l'issue du processus de libéralisation commerciale, ce qui laisse supposer une étape intermédiaire de convergence des prix.

Théoriquement, l'hypothèse de l'égalisation des prix des facteurs de production n'a pas été prouvée et la prise en compte de l'ouverture commerciale comme facteur d'accélération de la convergence des prix suscite également des controverses. Ben-David (1993), Ben-David et Kimhi (2000) ont supposé que les effets de l'ouverture commerciale sur la convergence des prix étaient évidents notamment dans les pays régis par des accords commerciaux. Par contre, Leamer et Levinsohn (1996) ont estimé que le processus de convergence des prix n'était pas automatique. Ils ont démontré dans leur théorème (Factor Price Insensitivity theorem) que certains facteurs de production (comme le travail) pouvaient être insensibles (rigides) à la variation des conditions de l'offre (nationale) en cas d'ouverture.

Pour Harrigan (2001), le problème n'est pas la variation des prix, mais le processus d'ajustement liant le niveau des prix des biens à celui des facteurs. L'hypothèse prise est que, dans le contexte de l'ouverture, la détermination des prix des biens risque de s'écarter de l'évolution des prix des facteurs.

Cependant, malgré ces problèmes d'ajustement, bon nombre d'analyses supposent que les prix des facteurs devaient être les mêmes pour des pays ouverts et disposant d'une même technologie selon les prédictions du modèle HOS (Heckscher-Ohlin-Samuelson). Par conséquent, certains indicateurs proposent de mesurer le niveau de restriction commerciale en comparant le niveau des prix domestiques à celui des prix mondiaux.

1.1.1. Le principe d'analyse.

A partir du tarif douanier ou d'une autre restriction commerciale à valeur équivalente, calculée comme la différence du prix domestique par rapport au prix étranger, le niveau de la barrière au commerce est établi. Celui-ci donne le niveau de protection de l'économie ou de l'un de ses secteurs en comparant les différentiels de prix. Cependant, comme la restriction au marché ne dépend pas uniquement des prix, certaines analyses prennent en considération les aspects particuliers liés à la réaction du marché. Ainsi les indicateurs intègrent la réaction des consommateurs en prenant en compte les élasticités prix propres à chaque marché (Anderson et Neary, 1994) ou encore l'effet des prix relatifs (Dollar, 1992).

Le principe d'analyse du tarif douanier ou de toute barrière douanière similaire est donc le même et découle du raisonnement selon lequel toute augmentation de la barrière commerciale entraîne des distorsions sur les courbes d'offre et de demande globales. Dans le cas contraire, la baisse du niveau de la barrière au commerce réduit le niveau des distorsions commerciales et augmente le volume des échanges commerciaux.

Cependant, dans la pratique, l'impact des barrières douanières sur le commerce peut être beaucoup plus important qu'il ne transparaît à travers les niveaux des prix car les agents économiques sont diversement affectés. Les consommateurs sont, en général, les plus touchés puisqu'ils payent le prix additionnel imputable à la barrière commerciale. L'Etat peut récupérer sous forme de recettes douanières une partie de ce prix additionnel dans l'hypothèse où les prix mondiaux ne changent pas. Les producteurs peuvent également bénéficier de la hausse des prix selon la position qu'ils occupent sur le marché, par contre, ils subissent un manque à gagner en fonction des élasticités des courbes d'offre et de demande (Krugman et Obstfeld, p.226).

En réalité, les pays ne subissent pas les mêmes conséquences en cas de variation du niveau de la barrière commerciale. C'est pour cela que certains indicateurs cherchent à tenir compte des réactions du marché ou même de certaines spécificités propres à chaque marché, ce qui nécessite souvent des calculs très complexes.

1.1.2. Quelques indicateurs de distorsions commerciales et leurs spécificités.

- *Indice de restriction commerciale.*

L'indice de Anderson et Neary (1994) se déduit de la distorsion causée par une barrière au commerce et consiste à mesurer la réduction du bien être subie par les consommateurs le long de leur courbe de demande. Les deux effets, l'effet prix dû au tarif (ou quota)¹ et l'effet quantité, agissent ensemble pour donner une élasticité du prix de la demande dont est issu l'indicateur dénommé *tarif uniforme*.

Soient τ , le tarif uniforme, P_d le niveau des prix domestiques et P_e , celui des prix étrangers ; le tarif uniforme mesure la variation du bien-être des consommateurs selon l'équation suivante :

$$\boxed{\frac{\partial B}{\partial \tau} = (P_d - P_e) \frac{\partial D}{\partial \tau} - D \frac{\partial P_e}{\partial \tau}} \quad (1.1)$$

où B représente le bien être et D la demande des biens.

Pour toute taxation ' τ ' comprise entre 0 et 100% (' t ' étant la valeur intermédiaire), en supposant que les prix mondiaux sont constants ($D \frac{\partial P_e}{\partial \tau} = 0$), Anderson et Neary (1994) donnent la formule d'un tarif unique issu d'un modèle d'équilibre général calculable. Selon les auteurs, il s'agit d'un tarif moyen pondéré dénommé '*indice de restriction commerciale*' (ou TRI) qui a la spécificité de tenir en considération toutes les tarifications individuelles existantes (t). Il est mesuré comme suit :

$$\text{Le TRI} = \left[\frac{\sum (\partial D / \partial P_d) (P_e \cdot t)^2}{\sum (\partial D / \partial P_d) (P_e)^2} \right]^{1/2} \quad (1.2)$$

¹ Que ce soit un tarif et/ou quota l'écart entre le Prix domestique et le Prix international donne l'ampleur de la barrière au commerce international.

Dans le cas d'une grande nation, Anderson et Neary ajoutent un facteur qui mesure la variation des termes de l'échange imputable au changement du prix mondial.

Pour conclure, les auteurs considèrent que leur indicateur est le seul qui peut rendre compte des différents niveaux de protection dans la mesure où il repose sur les élasticités des prix.

Cependant, Freensta (1995) va proposer un indicateur similaire en émettant l'hypothèse de concurrence imparfaite défavorable aux exportateurs. L'indicateur proposé intègre la variation des prix étrangers imputables au tarif ($\delta p_e / \delta \tau$) dans la demande ($\delta D / \delta \tau$) mais souligne qu'une élasticité plus grande ($\varepsilon < 1$) implique forcément une baisse des prix aux producteurs. En fonction de cette hypothèse, Freenstra va calculer un niveau de tarif optimal τ^* déduit de l'élasticité de la demande et de la variation des prix étrangers (ou du taux de change) selon la formule suivante:

$$\tau^* = 1/\varepsilon \left[\left(\frac{\partial \ln p_e}{\partial \ln(1 + \tau)} \right)^{-1} - 1 \right] \quad (1.3)$$

En fin de compte, cette nouvelle formulation de l'indice de tarification montre à quel point la mesure des distorsions commerciales englobe aussi des phénomènes liés aux imperfections du marché ou à la structure des coûts et de l'environnement économique.

Les indicateurs proposés par Freenstra, Anderson et Neary expriment une préoccupation réelle qui va au-delà de la simple mesure du tarif douanier nominal tel que proposée par les statistiques officielles. Ils démontrent que les indicateurs de restriction commerciale reflètent aussi les imperfections des marchés nationaux.

- *Indice de distorsion des prix relatifs (Dollar, 1992).*

Compte tenu de la complexité des différents indices de mesure de la politique d'ouverture, Dollar (1992) va proposer un indicateur simplifié en se basant sur le niveau des prix relatifs des différents pays (noté RPL). Cet indicateur ne tient pas compte des élasticités des prix comme les précédents indicateurs l'ont fait, mais vise à établir une comparaison du niveau des distorsions commerciales en prenant pour référence le niveau des prix des Etats-Unis (USA). Tout écart positif existant entre les prix domestiques d'un

pays donné et ceux du pays de référence (multipliés par le taux de change) est synonyme de distorsion commerciale.

L'indicateur se base donc sur deux éléments, la variation des prix et le taux de change. Il donne le niveau des prix relatifs selon la formule suivante :

$$\boxed{Pr = 100 * \varepsilon \cdot P_i / P_{usa}} \quad (1.4)$$

où P_r est l'indice des prix relatifs

ε est le taux de change nominal de la monnaie locale en dollar (\$us)

P_i est l'indice des prix à la consommation du pays (i)

P_{usa} est l'indice des prix aux Etats-Unis

Cet indicateur présente le niveau des prix relatifs entre différents pays mais pourrait aussi servir à calculer le taux de change réel bilatéral entre un pays et les Etats Unis en considérant que ce dernier est son seul partenaire commercial.

Il donne pour des pays, dont les échanges commerciaux ne subissent pas de restrictions, un niveau de prix proche ou égal à celui des Etats-Unis, soit 100%. Ce qui amène l'auteur à conclure que les pays dont les indices de prix sont proches de ceux des Etats Unis sont ouverts au commerce, alors que les pays dont l'indicateur est supérieur à 100 ont des prix distordus, synonymes d'absence de politiques d'ouverture commerciale.

De manière plus dynamique, Dollar propose d'analyser une relation fonctionnelle entre le niveau des prix relatifs et le revenu. Selon l'hypothèse de Balassa, les pays riches ont tendance à avoir des taux de change (exprimés à la PPA) surévalués grâce à une productivité plus élevée. Les prix des produits non échangés seraient, par conséquent, plus élevés dans les pays développés que dans les pays en développement. Grâce à cette analyse, Dollar va considérer que les pays se trouvant au-dessus de la droite de régression (reliant les prix relatifs aux revenus moyens) ont des prix distordus ou des politiques protectionnistes.

Les résultats de cette estimation montrent que l'Afrique a les prix les plus distordus (avec une moyenne de 160%) suivie de l'Amérique latine. Par contre, l'Asie (dont l'échantillon comprend 16 pays) est jugée particulièrement ouverte avec un niveau de prix

inférieur à 100 ; les pays développés se trouvent quasiment sur le même rang que les Etats-Unis.

Cependant, cette méthode de calcul comporte quelques lacunes, avec notamment certains pays classés anormalement ouverts comme l'Ethiopie et d'autres classés pays à prix distordus comme Taiwan.

En fin de compte, l'indicateur proposé par Dollar permet de faire une classification de pays ouverts ou non ouverts au commerce international selon qu'ils ont des prix relatifs aussi élevés ou plus élevés que ceux des pays riches. Toutefois, cet indicateur qui est largement déterminé par le taux de change et le niveau du PIB des pays analysés semble ne pas isoler les mesures spécifiques à la politique commerciale.

- *Indicateur basé sur les tarifs effectifs.*

Pritchett et Sethi (1994) ont établi un indicateur de tarification douanière effective (*collected tariff rate*) calculé à partir du niveau observé des recettes et du taux de la nomenclature officielle. Les auteurs ont constaté, à partir d'un échantillon composé de trois pays en développement (la Jamaïque, le Kenya et le Pakistan), que le taux effectif dépendait du taux officiel mais que leurs relations variaient en sens inverse.

Cette analyse vise à démontrer que les taux effectifs diffèrent des taux nominaux ou officiels au fur et à mesure que ces derniers augmentent. L'analyse cherche à mesurer le seuil optimal (noté t^*) auquel les taux nominaux (TN) et effectifs (TE) seraient équivalents à partir de l'équation suivante :
$$TE = a + b \text{ TN} + \varepsilon$$
 avec $a = 0$ et $b = 1$,

Cependant, Pritchett et Sethi (1994) constatent que cette relation n'est pas linéaire après avoir testé l'existence d'un seuil au-delà duquel le tarif officiel n'est plus suivi. Ils concluent que la distorsion commerciale peut être atténuée, dans la pratique, par l'application d'un taux effectif inférieur au taux officiel. Cette conclusion corrobore l'hypothèse qui sous-tend la courbe de Laffer selon laquelle les taux d'imposition élevés réduiraient le montant total des recettes.

En conclusion, le tarif douanier nominal qui sert généralement d'indicateur de politique d'ouverture est souvent biaisé. Un calcul basé sur le montant des recettes fiscales

collectées sur le commerce international pourrait mieux mesurer l'ampleur des barrières douanières au commerce international.

- *Indice de libéralisation commerciale générale.*

L'analyse de Choksi, Michaely et Papageogiou (1991) se distingue des études précédentes par sa capacité à proposer un indicateur général de politique d'ouverture commerciale. Selon les auteurs, le principe n'est pas de fixer un seuil au-delà duquel une économie sera jugée ouverte, mais d'analyser les étapes à suivre pour qu'une libéralisation commerciale soit plutôt considérée comme réussie. La procédure nécessite donc une observation générale de tout le processus des réformes, même si quelques critères clés sont mis en évidence comme la qualité institutionnelle, la stabilité politique ainsi que les épisodes de libéralisation à suivre. De l'avis des auteurs, la libéralisation n'est effective que si elle s'accompagne de réformes cohérentes dont un régime de change crédible.

Cet indicateur a été fortement critiqué par Edwards (1998) qui a mis en cause le caractère global de la libéralisation économique ainsi que sur les aspects normatifs auxquels il fait référence. Cependant, cet indicateur figure parmi les utilisés pour faire une classification des pays entre '*économies ouvertes*' ou '*fermées*' en particulier au vu des épisodes de libéralisation commerciale suivis.

- *L'indicateur binaire de Sachs et Warner.*

L'indicateur proposé par Sachs et Warner (1995) pourrait bien répondre aux critiques précédentes car il offre un recueil élargi et précis sur les politiques d'ouverture commerciale des pays étudiés ainsi que sur les dates de leurs mises en œuvre. L'indicateur final fait une classification en deux catégories de groupes : les pays ouverts et les pays fermés au commerce mondial en se basant sur les critères suivants :

- les barrières tarifaires et non tarifaires ne doivent pas excéder 40% de la valeur des produits,
- la prime de change du marché noir ne doit pas dépasser les 20% (pour les décennies 70 ou 80),
- le système politique ne doit pas être socialiste,

- et l'Etat ne doit pas détenir un monopole sur le secteur des exportations,

Un pays qui ne remplit pas tous ces critères énumérés ci-haut est classé dans le groupe des économies fermées alors qu'un pays qui remplit toutes ces conditions est considéré comme ouvert au commerce international.

Sur l'ensemble de l'échantillon composé de 117 pays analysés sur la période 1970-1995, les auteurs constatent que 15 pays sont classés « régulièrement ouverts » selon les critères proposés, 74 autres pays sont dans la catégorie « pas toujours ouverts ». Par ailleurs, cette analyse va aussi démontrer que les pays qui sont ouverts ont connu des taux de croissance élevés: 11 pays parmi les 15 de la première catégorie ont connu une croissance de plus de 3% alors que 70 pays de la deuxième catégorie ont connu une croissance inférieure à 3% (Sachs et Warner, 1995, p.36).

Bien que cet indicateur soit le plus utilisé, il a été fortement critiqué, notamment par Rodriguez et Rodrik (1999) qui ont démontré que seuls deux des cinq critères utilisés étaient associés à la croissance économique sans qu'ils soient spécifiques à la politique commerciale.

- *L'Indice composite de Edwards.*

Face à la multitude des indicateurs existants utilisés pour mesurer le degré de distorsion commerciale, Edwards (1998) va supposer que leurs imperfections importent peu par rapport aux effets sur la croissance économique qu'ils sont censés mesurer. L'hypothèse prise est que l'adoption des politiques d'ouverture s'accompagne d'une augmentation de la productivité des facteurs.

Edwards (1998) se sert des indices déjà existants pour mesurer le degré d'ouverture de chaque pays et va même proposer de les regrouper pour former un indice synthétique. Celui-ci se compose de neuf indicateurs répartis comme suit : (1) l'indice de Sachs et Warner ; (2) l'indice du Rapport sur le Développement dans le Monde (1987); (3) l'indice résiduel de Leamer (1988) ; (4) la prime de change du marché noir ; (5) le tarif moyen sur les importations ; (6) le niveau moyen des barrières non tarifaires; (7) l'indice de distorsion de la fondation Héritage mesurant la distorsion due à la présence de l'Etat ; (8) le taux

d'imposition moyen du commerce extérieur ; (9) l'indice de distorsion sur les importations calculé par Wolf (1993).

Les trois premiers décrivent la présence de politiques d'ouverture tandis que les six derniers mesurent les distorsions commerciales. En proposant de les regrouper en un indice composite, Edwards (1998) veut mettre en évidence des divers aspects de la politique commerciale ; leur synthèse pourrait donner des informations plus complètes. Compte tenu de la taille de l'échantillon, Edwards réduit son indice composite à cinq variables suivantes :

Indice de distorsion composite = fonction (Sachs & Warner, prime de change, tarif moyen, quota, Indice de Wolf)

Cet indicateur composite donne l'ampleur moyenne des distorsions commerciales décrites par quatre indicateurs différents et l'indice binaire de Sachs et Warner (1995) qui porte plutôt sur la politique d'ouverture.

C'est en partant des neuf indicateurs utilisés alternativement dans une équation de croissance et de l'indice synthétique que Edwards (1998) conclut que l'absence de distorsions s'accompagne d'une croissance économique et d'un niveau de productivité globale plus élevé.

Cependant, ces résultats peuvent poser des problèmes d'interprétation selon les indicateurs choisis. En effet, selon le Rapport de l'Héritage auquel Edwards (1998) fait référence, la barrière tarifaire ou non tarifaire est jugée très élevée si elle est supérieure à 20% (Rodriguez et Rodrik, 1999, p.28 ; Johnson et Sheehy, 1996, p.27). Dans la même classification suivie par Edwards, on retrouve également l'indice de Sachs et Warner (1995) qui fixe ce seuil de 40%. Finalement, la fixation des seuils pourrait être subjective selon l'utilisateur et leur effet sur la croissance économique pourrait capter d'autres déterminants économiques. Par ailleurs, les aspects mesurés par un indicateur de distorsion commerciale pourraient également diverger selon les facteurs pris en compte. Par exemple, l'indice de l'Héritage utilisé comme indicateur de distorsion décrit l'intervention de l'Etat sous un

aspect institutionnel ; dans la même catégorie, la variable 'prime de change' utilisée pourrait résulter d'une instabilité économique ou politique. Par conséquent, l'effet mesuré n'est plus la politique commerciale au sens strict, mais reflète les aspects politico-institutionnels et de comportement des agents de l'Etat par rapport au marché.

En fin de compte, on peut se demander s'il est possible de regrouper toutes les origines des distorsions commerciales et mesurer leurs degrés de nuisance sur les échanges commerciaux internationaux tout en étant dans les limites de la politique commerciale.

La question est loin d'être résolue, car certaines entraves au commerce ne peuvent être décrites par les instruments de politique commerciale, elles relèvent plutôt des facteurs naturels comme l'éloignement vis-à-vis des marchés ou l'absence d'accès au littoral. Ces facteurs géographiques constituent des paramètres naturels des échanges commerciaux entre pays limitrophes et constituent des déterminants purement géographiques de l'ouverture commerciale.

Certains modèles sont basés sur ces facteurs pour estimer le potentiel commercialisable. La section suivante présente quelques-uns de ces modèles de prédiction.

1.2. Indicateurs de prédiction du potentiel commercialisable.

Les modèles de gravité figurent parmi les premiers démontrant que les échanges commerciaux bilatéraux sont essentiellement dépendants des facteurs géographiques (comme la distance et l'enclavement) et des revenus des partenaires économiques. Les premiers modèles accordent une place primordiale aux facteurs géographiques ; cependant, d'autres analyses vont suggérer de tenir compte des variables économiques comme les prix et leurs élasticités.

1.2.1. Le commerce bilatéral et les modèles de gravité.

Durant les années 50 et 60, Beckerman, Tiberghien et Tinbergen ont établi un lien positif entre les flux commerciaux et les revenus des partenaires commerciaux, et une relation négative entre ces flux et les distances réciproques des partenaires en suivant le principe de la gravité selon lequel l'attraction de deux corps est fonction de leurs masses respectives et de leur distance.

Les modèles qui font référence à ce principe portent le nom de 'modèles de gravité', ils n'utilisent pas forcément des facteurs économiques comme les coûts de transport ou même les prix qui sont importants dans la détermination du potentiel commercialisable mais se servent souvent de variables proches comme la distance ou l'accès à la mer.

La formule simplifiée donne une estimation du volume des importations réciproques (M_{zy}) entre deux pays (Z et Y) en fonction du produit de leurs revenus respectifs (R_z et R_y) et de la distance (D_{zy}) qui les sépare. L'équation de base est la suivante (où k est une constante):

$$M_{zy} = k \frac{R_z R_y}{D_{zy}} \quad (1.5)$$

Selon Harrigan (2001), ces modèles donnent généralement de bons résultats et pourraient être interprétés de différentes manières. C'est ainsi que Wei Shang-Jin (1996) s'en est servi pour mesurer le potentiel des échanges commerciaux entre pays faisant partie du même bloc commercial. McCallum (1995), Anderson et Wincoop (2001) les ont utilisés

pour estimer le commerce frontalier entre nations limitrophes. Harrigan (1993) en a profité, en même temps, pour mesurer le niveau de protection. Il en tire la conclusion selon laquelle l'ouverture commerciale est plus élevée dans les secteurs à rendements croissants ou jouissant d'un monopole. Dans une version récente, Harrigan (2001, p.34) considère que le modèle de gravité qui comprend des variables économiques comme les coûts de transport ou les prix explique mieux les échanges commerciaux bilatéraux qu'un simple modèle de gravité. Un de ces modèles pourrait se présenter comme suit :

$$M_{zy} = \frac{R_z R_y}{R_t} C_{zy}^{1-\sigma} P_z^{\sigma-1} P_y^{\sigma-1} \quad (1.6)$$

Où M_{zy} représente la valeur des importations du pays Z provenant de Y;
 $R_z R_y / R_t$ est la part des revenus des deux pays z et y dans le revenu mondial (R_t) et montre que les pays riches ont un volume commercial plus élevé;
 C représente les coûts liés au commerce avec comme élasticité $1-\sigma$; des coûts élevés influencent négativement les échanges commerciaux (M),
 P indique les prix respectifs des deux pays z et y.

En outre, Harrigan considère que le commerce bilatéral entre deux pays est mieux expliqué par la distance relative, une variable qui tient compte du niveau des prix et des coûts plutôt que de la distance géographique.

Cependant, Harrigan (2001) conclut que les modèles de gravité en général, quand bien même ils seraient associés à la théorie ricardienne, ne suffisent pas à expliquer empiriquement la spécialisation et l'ouverture commerciale à cause des facteurs non observables comme le niveau ou la fixation des prix en autarcie.

1.2.2. Le commerce multilatéral et la prise en compte de la structure économique.

Malgré les critiques formulées vis-à-vis des modèles de gravité, Frankel et Romer (1996) vont s'en servir pour prédire l'ouverture commerciale à partir des variables géographiques qui offrent l'avantage d'être exogènes. Comme les modèles de gravité mesurent l'ouverture commerciale par des échanges bilatéraux, Frankel et Romer proposent d'agréger tous ces flux afin d'estimer le degré d'insertion des différentes économies dans le commerce mondial. Ainsi, l'ouverture globale ou multilatérale est déterminée à partir des facteurs 'purement' géographiques et son effet sur le revenu est indépendant des autres déterminants économiques.

Le modèle de départ est un simple modèle de gravité auquel Frankel et Romer (1996) vont donner quelques variables explicatives supplémentaires pour mesurer le commerce multilatéral : la taille du pays mesurée par le niveau de population et la superficie, l'enclavement, la proximité (frontière commune). Ces auteurs suggèrent également de mesurer l'influence des caractéristiques géographiques sur le commerce multilatéral par les variables interactives : la variable 'frontière commune' est alors croisée par chacune des autres variables du modèle. Le modèle se présente comme suit :

$$\sum_{i \neq j} \ln [(x + m)_{ij} / \text{pib}_j] = a_0 + a_1 \ln D_{ij} + a_2 \ln S_i + a_3 \ln S_j + a_4 \ln P_i + a_5 \ln P_j + a_6 (E_i + E_j) + a_7 F_{ij} + a_8 (F * G) + e_{ij} \quad (1.7)$$

où

$x + m/\text{pib}$ est la part des échanges commerciaux bilatéraux entre les pays i et le pays j dans le revenu du pays i ; la prédiction du commerce multilatéral est obtenu en agrégeant les données du modèle bilatéral ;

D mesure leur distance ; S est la superficie, P la population, E l'enclavement et F la frontière commune ou l'effet voisinage ;

$F * G$ est l'ensemble des termes interactifs entre la variable Frontière (F) et chacun des six paramètres géographiques spécifiés (G).

Selon Frankel et Romer (1996), cette équation qui se réfère au modèle de gravité permet de prédire l'évolution du volume des échanges commerciaux entre une économie et ses partenaires économiques. En outre, ce modèle a l'avantage de se servir des déterminants de l'ouverture commerciale qui sont véritablement exogènes, donc indépendants des autres variables explicatives du revenu. Cependant, comme cette approche géographique ne prédit que faiblement le commerce : seuls les pays à taille réduite (moins de 10 000 km²) ont des prédictions d'ouverture assez élevées contrairement aux pays à grande superficie (plus d'un million de km²). Frankel et Romer (1996) proposent alors un deuxième modèle dans lequel ils tiennent compte de l'activité économique : des variables proches du revenu sont ajoutées comme l'accumulation du capital et la croissance démographique.

Malgré une bonne spécification des déterminants exogènes du commerce international par les deux modèles de Frankel et Romer (1996), l'influence des politiques commerciales n'est pas spécifiée.

Par contre d'autres modèles vont tenter de prédire l'ouverture commerciale en fonction de ses deux composantes principales : les facteurs géographiques ou économiques et la politique d'ouverture.

Le modèle proposé par Leamer (1988) auquel Edwards (1998) fait référence, prédit l'ouverture commerciale en fonction des facteurs de production, l'écart entre cette valeur prédite et celle observée est censé indiquer le niveau des barrières au commerce international.

Selon le modèle de Guillaumont, Guillaumont Jeanneney, Combes et Combes Motel (1999, 2000), les déterminants de l'ouverture commerciale doivent être exhaustifs pour mesurer le niveau des politiques d'ouverture par cette méthode des résidus. Il s'agit de tenir compte de toutes les variables explicatives, comme les facteurs géographiques et les variables relatives à l'activité économique. Le modèle permet de décomposer deux parties essentielles de l'ouverture commerciale: la première partie qui est prédite par les facteurs structurels de l'économie et la partie relative à l'influence des politiques d'ouverture, mesurée par les résidus. L'indicateur de l'ouverture révélée repose sur une spécification de tous les facteurs structurels de l'économie et se démarque de ce fait des modèles basés uniquement sur les déterminants géographiques. Les variables explicatives du modèle utilisé sont le revenu moyen, le niveau de population, la présence des ressources minières ou pétrolières, l'enclavement, et la distance par rapport aux partenaires

commerciaux. La politique d'ouverture est mesurée par l'écart (résidu) entre la valeur observée de l'ouverture globale et celle prédite par les facteurs structurels. Elle peut également capter l'influence (positive) des autres variables non spécifiées comme l'investissement, les politiques de stabilité macroéconomique etc.

Le modèle d'analyse peut être représenté par l'équation suivante :

$$\boxed{\text{Ln} [(x + m)_{it}/y_{h_{it}}] = \alpha + \beta(\text{Ln } P_{i0}) + \chi(\text{Ln } Y_{h_{i0}}) + \delta(\text{Ln } M_{s_{it}}) + \phi(D_{\text{encl}}) + \varphi(\text{Ln } D_i) + \varepsilon_{it}}$$

(1.8)

où

P : représente le niveau de population à la période initiale

Y : le Niveau du PIB par habitant à la période initiale

M_s : La part des ressources *minières et pétrolières* dans le total des exportations

D_{encl} : une variable muette selon que le pays est enclavé ou pas (accès à la mer)

D_i : est la distance moyenne entre un pays et ses principaux partenaires commerciaux².

Le premier facteur explicatif de l'ouverture commerciale est le niveau de population qui a un signe théorique négatif : une population élevée s'accompagne d'une absence de spécialisation (ou de travail qualifié). La deuxième variable explicative est le niveau de PIB qui exerce un effet positif sur l'ouverture. Il en est de même des mines ou du pétrole qui poussent les pays qui en sont dotés à exporter et importer davantage. Par contre la distance (ou l'éloignement des marchés) et l'enclavement constituent des obstacles à l'ouverture commerciale, ils exercent donc un effet négatif.

Bien que ce modèle prédise l'influence des facteurs structurels et de la politique d'ouverture sur les échanges commerciaux, il pose un problème essentiel :

- Les politiques d'ouverture ont un effet incontesté sur le revenu et les échanges commerciaux ; mesurer leur impact après l'avoir purgé de l'influence du revenu

c'est ignorer leur effet rétroactif, ce qui risque de biaiser l'estimation du niveau des politiques d'ouverture. Cependant, en tant que mesure approximative, cette variable peut servir à mesurer l'effet des politiques d'ouverture sur la croissance économique.

- En outre, cet indicateur de politiques d'ouverture n'est valable si le modèle est correctement spécifié, donc si aucune des variables explicatives de l'ouverture n'a été omise.

En conclusion, les différents indicateurs exposés dans cette section peuvent permettre de mesurer le potentiel commercialisable à partir des caractéristiques géographiques des différents pays, de leurs dotations naturelles ou de leurs paramètres structurels. Cependant, l'influence des politiques d'ouverture est souvent ignorée, certains modèles supposent que l'ouverture commerciale peut être déterminée par des facteurs géographiques comme la distance et l'enclavement ou par les avantages comparatifs exprimés à travers les prix ou les coûts.

1.3. Evolution des taux d'ouverture commerciale : analyse à partir de quelques indicateurs.

Depuis quelques années, les échanges commerciaux se sont beaucoup développés dans le monde grâce notamment à l'adoption des politiques d'ouverture. Traditionnellement, la théorie économique explique le développement des échanges commerciaux par des avantages comparatifs ou l'abondance des ressources, mais les exemples récents ont montré qu'il fallait tenir compte du mode de politique commerciale adopté par le pays. En effet, grâce à la stratégie d'ouverture au commerce international, les pays d'Asie du Sud-Est notamment ont, non seulement augmenté le volume de leurs échanges commerciaux, mais ils ont également atteint des taux de croissance économique élevés.

² Les auteurs ont aussi utilisé la distance moyenne entre un pays donné et les dix pays les plus riches (Guillaumont, de Melo et Brun, 1998).

Dans cette section, nous proposons de faire une analyse comparative des degrés d'ouverture commerciale des différents pays et régions du monde en fonction de trois indicateurs fréquemment utilisés : le volume des échanges commerciaux internationaux, le niveau de tarification du commerce extérieur et la classification proposée par Sachs et Warner (1995).

1.3.1. Evolution du commerce extérieur selon le volume des échanges.

Selon les données fournies par la Banque Mondiale (2003), il est possible de constater que les flux des échanges commerciaux internationaux ont beaucoup augmenté ces trois dernières décennies. Le tableau n°1 présente les taux moyens d'ouverture globale (la part des exportations et des importations par PIB) pour les principales régions géographiques du monde et pour les pays dont les taux étaient soit les plus élevés ou soit les moins élevés par rapport à la moyenne du groupe.

Tableau n°1: Evolution du taux d'ouverture globale entre 1970 et 2000 (X+M/PIB en %).

Période		1970-1980	1980-1990	1990-2000
Groupe/Pays				
Asie Sud et Est	Moyenne	32,58	45,57	60,35
Pacifique				
Hong Kong (chine)	<i>Taux élevé</i>	171,02	211,35	274,03
Chine	<i>Taux faible</i>	08,00	21,45	39,5
Inde		10,73	14,54	21,9
Mynmar		14,85	14,76	3,74
Afrique Sub-Saharienne moyenne		53,63	54,60	56,57
Lesotho	<i>Taux élevé</i>	108,90	150,00	149,90
Burundi	<i>Taux faible</i>	28,27	34,18	33,5
Rwanda		31,20	32,04	32,24
Ethiopie		-	26,01	30,11
Amérique Latine & Caraïbes		22,65	26,09	29,57
moyenne				
Guyane	<i>Taux élevé</i>	130,27	131,62	212,52
Argentine	<i>Taux faible</i>	13,45	15,21	18,42
Brésil		16,63	17,73	15,56
Mexique		18,81	29,40	(47,55)
OECD (revenu élevé)	Moyenne	68,03	68,40	66,57
Luxembourg	Taux Elevé	169,53	190,57	188,98
Usa	Taux faible	19,80	19,57	22,83
Australie		30,36	33,71	38,47
Pays à revenu élevé(non OCDE)		134,852	156,47	152,94
Proche Orient et Afrique du Nord		78,20	62,92	64,28
Pays pauvres très endettés (HIPC)		49,317	45,819	53,95

Source: Banque Mondiale, World Development Indicators, CD ROM, 2003.

Sur la période 1970-2000, les échanges commerciaux se sont beaucoup plus développés dans les pays riches, avec une moyenne supérieure à 130% pour le groupe des pays riches non OCDE et un taux moyen de près de 67% pour les pays de l'OCDE. Les pays du proche Orient et de l'Afrique Nord, fortement dépendants des produits pétroliers arrivent au second rang des pays ouverts avec un taux moyen non pondéré de 68% sur toute la période. En dernier lieu, se trouvent les groupes des pays d'Afrique Sub-Saharienne et ceux de l'Amérique latine (et des caraïbes) qui ont des taux d'ouverture respectifs de près de 54% et 23% sur la période 1970-1990 malgré des taux légèrement plus élevés la décennie suivante, soit des taux respectifs de 56,6% et 29,6%. Le groupe des pays d'Asie du Sud et de l'Est comprend des pays dont les taux d'ouverture sont les plus dispersés : les pays de l'Asie du Sud-Est comprenant les quatre dragons (Singapour, Taiwan, Hong-Kong et Corée du Sud) ont les taux les plus élevés au monde avec des taux supérieurs à 200% en moyenne ; par contre les huit pays de la zone Asie du Sud, allant de l'Afghanistan au Mynmar et comprenant le Sri Lanka, ont les taux les plus faibles, avec un taux d'ouverture moyen de 16% sur la décennie 70 et de 27% pour la période 1990-2000.

Malgré ces écarts observés dans cette région, le nombre de pays ouverts continue de s'accroître avec l'Inde et la Chine (et surtout ses provinces côtières qui vont de Macao à Beijing), mais aussi la Malaisie, la Thaïlande ou même le Vietnam qui se sont distingués par des niveaux d'ouverture importants.

Cependant, même dans les régions à faibles taux d'ouverture, certains pays peuvent émerger du groupe comme c'est le cas du Lesotho, de la Guinée Equatoriale, de la Sierra Leone, de la Namibie ou des îles Maurice et Seychelles en Afrique Sub-Saharienne. En Amérique latine (et dans les Caraïbes), les grands pays se distinguent par des taux d'ouverture faibles, il s'agit notamment du Brésil, de l'Argentine et même de la Colombie alors que les petits pays et les îles ont des taux d'ouverture compris entre 80 à 120%. A priori, cet aspect met en évidence le poids des facteurs géographiques comme la distance ou l'enclavement qui sont défavorables aux pays à superficie élevée et aux pays qui n'ont pas d'accès au littoral. Cependant, d'autres variables sont à prendre en compte comme le type de politique commerciale adoptée; en effet, durant les années 70, les pays d'Amérique Latine avaient préféré mettre en œuvre des politiques de substitution aux importations sous

l'inspiration des théories de la CEPAL³ de Prebisch et Singer pour éviter une détérioration des termes de l'échange. Par conséquent, les politiques économiques ont favorisé une production orientée vers la demande intérieure en décourageant les échanges avec l'extérieur. Les faibles taux d'ouverture observés dans cette région comprennent un aspect politique associé à l'orientation économique choisie durant une longue période.

La dimension géographique peut jouer, à certains égards, en défaveur des grands pays continentaux au profit des pays à superficie réduite ou ayant accès à la mer, mais la contribution importante de ces dernières années est venue de la stratégie d'ouverture adoptée par certains pays.

Dans les pays riches, pays membres de l'OCDE (Organisation de Coopération et de Développement Economiques) ou non, les taux d'ouverture sont fortement dépendants des niveaux de revenu et du degré d'industrialisation. Cependant, certains pays se distinguent par des taux relativement plus élevés, notamment les pays de petite taille comme le Luxembourg ou la Belgique par rapport aux grands pays comme les Etats Unis.

1.3.2. Taux de tarification du commerce extérieur.

En dehors des volumes d'échanges commerciaux, d'autres indicateurs d'ouverture donnent des renseignements sur le niveau des distorsions commerciales causées par le tarif douanier ou par des barrières non tarifaires comme les quotas ou les licences. Le problème posé par la barrière non tarifaire est qu'elle est difficilement quantifiable, même si l'on peut mesurer la valeur sur laquelle elle porte pour en déduire le niveau du coût additionnel. D'un pays à un autre, le niveau de cette barrière peut varier, en fonction de la fréquence d'utilisation, de l'interprétation de cette barrière par les agents économique (refus d'une licence d'importation peut s'interpréter comme un abus, un début de corruption) et de la réaction des consommateurs de produits imposés. La valeur effective du niveau de cette barrière n'est donc pas observable, par conséquent les données y relatives sont rares.

Afin de pouvoir comparer les degrés d'ouverture de différents pays, il est habituel d'utiliser le tarif moyen du commerce international établi à partir des statistiques douanières. Le tableau n°2 présente les taux moyens d'imposition sur les produits commercialisés par région géographique ou groupe de pays à caractéristiques similaires.

³ Commission Economique pour l'Amérique Latine.

Tableau n°2: Evolution du tarif sur le commerce extérieur (en % du PIB).

Période	1976 -1979	1980 -1989	1990-2000
Groupe/Région			
Asie Sud	31,89	31,16	23,75
Asie Est et Pacifique	18,35	18,57	13,48
Afrique Sub-Saharienne	36,59	27,54	26,68
Amerique Latine & Caraïbes	20,56	13,58	10,19
OECD (revenu élevé)	1,76	0,97	0,19
Pays à revenu élevé non OCDE	5,69	2,53	1,57
Pays pauvres très endettés (PPTE)	38,01	26,98	
Proche Orient et Afrique du Nord	20,93	15,40	15,66

Source: Banque Mondiale, World Development Indicators , 2003.

Selon les données présentées ci-haut, la tarification du commerce extérieur a été la plus élevée dans les pays les plus pauvres avec un taux qui est passé, sur la période 1976 – 2000, de 36 à 27% (du PIB) pour la région Afrique Sub-Saharienne, et de 32 à 24% pour la région Asie du Sud. La zone Amérique latine (et Caraïbes) a vu son taux diminuer pour atteindre 10% à la fin des années 90. Les trois zones, qui comprennent le plus grand nombre de pays en développement, sont caractérisées par des barrières douanières les plus élevées dans le monde.

Par contre, dans les pays riches, le phénomène s'est inversé : après une période d'industrialisation (durant laquelle les pays riches industrialisés ont eu des taux de protection élevés), la 2^{ème} moitié du 20^{ème} siècle a été marquée par une baisse progressive de la tarification moyenne sur le commerce extérieur. Le tarif douanier moyen est passé de 3% à 1% (du PIB) sur la période 1980-2000. Sachant que sur cette période, le revenu moyen de ce groupe a augmenté régulièrement, on peut conclure que le tarif douanier a continué à diminuer de manière plus proportionnelle que le niveau du PIB. Les pays riches

ont donc les taux d'ouverture les plus élevés au monde si l'on se réfère au niveau du tarif moyen du commerce extérieur.

1.3.3. Pays ouverts selon les critères de Sachs & Warner.

L'analyse de Sachs et Warner (1995) propose un indicateur de politique d'ouverture basée sur les instruments de politique commerciale. La classification finale est binaire et décrit si un pays est ouvert ou fermé au commerce international en fonction de son niveau de distorsions commerciales.

Cependant, nous tenons compte des critiques portées à cet indicateur pour présenter une classification qui reprend les données de cette analyse et non les seuils de sélection.

Le tableau n°3 présente les données relatives à l'Afrique Sub-Saharienne (une région pour laquelle l'indice de Sachs et Warner n'avait trouvé qu'un seul pays ouvert). Il reprend trois mesures de politique commerciale : les niveaux moyens des barrières douanières (tarif et quota) ainsi que la prime de change du marché noir⁴. Ces critères ont l'avantage de faciliter des comparaisons faites à partir des niveaux moyens atteints par un groupe de pays à caractéristiques similaires.

⁴ Sachant que les variables omises peuvent avoir une importance particulière, Rodrik et Rodriguez (1999, p. 16-17), ont constaté que la robustesse de l'indice de Sachs et Warner reposait sur deux variables : la présence d'un monopole de l'Etat et la prime du marché noir supérieure à 20% sur les décennies 70 et 80.

Tableau n°3 : Indicateurs de la politique commerciale en Afrique Sub Saharienne (1970-1989)

Pays	tarif	quota	prime du marché (1970-80)	Prime du marché noir (1980-90)
Centrafrique	0,2	0,037		0,02
Bénin	0,264	0,169	0	0,02
Burkina Faso	0,482	0,682	0	0,02
Cameroun	0,261	0,143	0	0,02
Congo (Rép. du)	0,198	0,035	0	0,02
Sénégal	0,189	0,049	0	0,02
Ile Maurice	0,347	0,337	0,04	0,06
Kenya	0,275	0,203	0,23	0,21
Rwanda	0,274	0,443	0,31	0,56
Burundi	0,221	0,006	0,34	0,4
Nigeria	0,447	0,016	0,45	0,91
Somalie	0,204	0,024	0,49	0,28
Malawi	0,121	0,808	0,49	0,84
Ethiopie	0,2	0,174	0,55	0,54
Zimbabwe	0,229	0,867	0,92	0,94
Zambie	0,183	0	1,06	0,53
Congo (RDC)	0,122	0,381	1,17	1,3
Ghana	0,33	0,2	2,02	14
Angola	0,09	0,051	3,28	0
Mozambique	0,106	0	3,36	1,88
Uganda	0,103	0	4,33	3,94
Moyenne (non pondérée)	0,231	0,220	0,952	1,262

Source: Sachs et Warner, 1995, pp. 27-31.

En reprenant les données de Sachs et Warner (1995), nous constatons que quelques pays d'Afrique Sub-Saharienne ont mis en place des politiques d'ouverture si nous nous référons au niveau moyen de leurs barrières douanières ou non douanières. Cependant, la prime du marché parallèle est très élevée pour l'ensemble des pays et sur toute la période étudiée : elle est de 95% sur la décennie 70 et de 126% en moyenne (simple) sur la période 1980-1990. Seuls les pays de la zone FCA échappent à ce problème, souvent lié au contrôle du marché des devises par les Etats, grâce aux accords de convertibilité signés avec la

France⁵. En dehors de la zone Franc, seuls deux pays ont une prime de change faible : l'Ile Maurice avec une prime moyenne de 5% et le Kenya, 22%.

Sur la même période, le tarif douanier moyen de l'Afrique Sub-Saharienne se situe à 23,1% et figure parmi les plus élevés au monde, même s'il n'atteint pas le seuil de restriction commerciale fixé à 40% par Sachs et Warner. Quant aux barrières non douanières, elles semblent s'établir au même niveau que le tarif douanier, soit 22 % de la valeur des échanges commerciaux.

Ainsi, si nous analysons les degrés d'ouverture en fonction des niveaux de leurs barrières douanières et de la prime du marché noir, nous constatons que la République Centrafricaine, la République du Congo et le Sénégal ont des niveaux assez faibles et pourraient être classés dans la catégorie pays ouverts. Le Kenya et l'Ile Maurice pourraient également rejoindre ce groupe si nous prenons en considération le fait que leurs primes de change sont les plus faibles de la région en dehors de la zone Franc.

Par contre, beaucoup de pays n'ont visiblement pas adopté de stratégie d'ouverture : malgré des barrières tarifaires et non tarifaires assez faibles, ils ont une prime de change du marché parallèle très élevée. Il s'agit du Burundi, de l'Ethiopie, de la Zambie, de l'Angola, du Mozambique, de l'Ouganda etc.

En fin de compte, si nous comparons différentes statistiques fournies par la Banque Mondiale ou Sachs et Warner (1995) et relatives aux volumes des échanges commerciaux et aux tarifs moyens, il y a lieu de constater que certains pays d'Afrique Sub-Saharienne se sont ouverts au commerce mondial. Par conséquent, les pays cette région ne sont pas aussi fermés comme le voudrait l'indice de Sachs et Warner (1995). Ils présentent des caractéristiques similaires à celles des pays d'Asie du Sud ou d'Amérique Latine au niveau des degrés d'ouverture commerciale. La seule différence réside, apparemment, dans la présence prépondérante de l'Etat dans la structure des exportations ou sur le marché des devises qui a eu pour conséquence un développement très poussé d'un marché parallèle.

⁵ La zone Franc CFA comprend 14 pays dont la plupart sont des anciennes colonies françaises d'Afrique centrale et occidentale. Ces pays ont signé avec la France un accord de convertibilité illimitée et de fixité de leur monnaie à la devise française puis à l'Euro. La parité fixe du Franc CFA en Euro est garantie par le Trésor Français, à raison de 1€=655,957FCFA depuis 1994. Les pays membres sont : le Bénin, le Burkina Faso, le Cameroun, la Côte d'Ivoire, le Congo, le Gabon, la Guinée Bissau, la Guinée Equatoriale, le Mali, le Niger, la République Centrafricaine, le Sénégal, le Tchad et le Togo.

En conclusion, les trois indicateurs exposés ci-haut, permettent de faire les quelques observations suivantes:

- D'après l'indicateur d'ouverture commerciale globale (ratio des échanges commerciaux sur le PIB), les pays de grande dimension sont les moins ouverts ; que ce soit en Amérique Latine, en Asie (l'Inde et la Chine durant les années 70) ou même au sein des pays développés;
- Une analyse basée sur le tarif moyen du commerce international laisse apparaître le groupe des pays riches comme étant le plus ouvert, contrairement aux pays pauvres (PPT, pays d'Asie du Sud ou pays d'Afrique Sub-Saharienne) ;
- Enfin selon les informations fournies par Sachs et Warner (1995), les pays d'Afrique Sub-Saharienne semblent être moins ouverts au commerce international à cause d'une prime de change du marché noir assez élevée.

Les différents indicateurs proposés pour mesurer les niveaux d'ouverture commerciale donnent des résultats qui peuvent s'interpréter selon les facteurs prépondérants dans la composition de chaque mesure (taille du pays, degré de tarification, prime de change du marché noir...).

Afin de tenir compte de l'importance relative de chacun des facteurs explicatifs de l'ouverture commerciale, nous proposons de faire une estimation économétrique.

1.4. Principaux déterminants de l'ouverture commerciale : Estimation Econométrique.

1.4.1. Spécification du modèle et estimation.

Beaucoup de facteurs entre en ligne de compte dans la détermination du degré d'ouverture commerciale de chaque pays. Certains facteurs dépendent de la productivité économique ou du revenu, de la taille du pays, de la distance vis-à-vis des marchés ou de la stratégie d'ouverture.

Afin de mesurer l'impact de toutes les variables dans l'explication des niveaux d'ouverture commerciale des différents pays du monde, nous effectuons une estimation économétrique où deux éléments principaux seront distingués : D'une part les déterminants économiques et géographiques qui caractérisent la structure économique du pays et constituent les principaux déterminants de l'ouverture ; et d'autre part la présence de politique d'ouverture qui sera mesurée par les résidus du modèle. Les pays seront considérés comme ouverts si les résidus sont positifs. L'hypothèse est donc que l'adoption des politiques d'ouverture fait augmenter le volume des échanges commerciaux au-delà de ce qui peut être prédit par les principales explicatives. Cependant, il s'agit là d'un indicateur relatif puisque les résidus nuls indiquent tout simplement que les pays ont un taux d'ouverture comparable à celui de la moyenne de l'échantillon.

L'échantillon est composé de 104 pays en moyenne, majoritairement des pays en développement, et sont observés sur la période 1970-2000. Il s'agit donc des données de panel dont la dimension temporelle comprend 3 périodes : les décennies 1970-1980, 1980-1990 et 1990-2000.

L'équation de détermination de l'ouverture commerciale peut s'écrire comme suit :

$$Y_{it} = \alpha_i + \beta X_{it} + \varepsilon_{it} \quad (1.9)$$

- où Y_{it} est le ratio des exportations et importations sur le PIB en %.
 X_{it} regroupe l'ensemble des variables explicatives de l'économie
 α_i est la constante
 ε_{it} est le terme d'erreur

Les principales variables explicatives de ce modèle sont :

- La taille du pays qui est mesurée par deux variables : le niveau de population à la période initiale (*Ln pop*) et la superficie en km² (*Ln surface*). Elles exercent un effet négatif sur l'ouverture commerciale, à cause du manque de spécialisation qui accompagne les pays très peuplés et des coûts de transport internes qui sont élevés pour les grands pays ;
- Le PIB par habitant (*Ln Pib/hab*) mesure le pouvoir d'achat des populations, les pays riches font plus d'échanges commerciaux, le coefficient a un signe théorique positif ;
- La distance (*ldis*) entre un pays et ses principaux partenaires : il s'agit d'une distance géographique moyenne mesurée en km entre la principale ville du pays (en général la capitale du pays) et les principales villes des pays partenaires. Cette variable donne une approximation des coûts de transports internationaux⁶. Plus un pays est situé loin de ses partenaires, plus ses coûts de transport seront élevés et moins il échangera.
- L'*enclavement* est une variable muette qui prend la valeur 1 si le pays n'a pas d'accès au littoral et 0 si c'est un pays côtier ;
- Trois variables de politique commerciale sont spécifiées pour mesurer le degré d'ouverture:
 - (*) '*Ln taxe*' : est le taux moyen de tarification du commerce internationale mesurée par rapport au PIB ;
 - (*) '*Ln prime*' : mesure la prime du marché noir ;
 - (*) '*Ln change effectif*' : est le taux de change effectif réel.

Toutes les données utilisées pour mesurer ces différentes variables proviennent de la base de donnée de la Banque Mondiale (WDI, CD-ROM, 2004) à l'exception des données sur les paramètres géographiques : les informations sur la distance sont fournies par le CERDI ; les données sur l'enclavement et la superficie proviennent

⁶ Selon Guillaumont et al. (1999, 2000), Guillaumont, Brun et de Melo (1998), on peut utiliser aussi la distance moyenne entre un pays et les dix pays les plus riches.

des informations sur l'Atlas sur Monde (disponibles en version française sur le site : www.quid.fr).

L'estimation est faite avec les moindres carrés ordinaires, et les tests de spécification de Ramsey (Reset) et de normalité des résidus sont conduits pour valider le modèle proposé.

1.4.2. Présentation des résultats.Tableau n°4 : Principaux déterminants de l'ouverture commerciale (1970-2000) : estimation avec des données de pooling.

Var. dép ^{te} :	1	2	3	4	5	6	7	8
(X+M)/Y								
Ln Pop	-0,21*** (16,73)	-0,20*** (16,11)	-0,22*** (16,41)	-0,15*** (7,07)	-0,12*** (5,37)	-0,18*** (7,46)	-0,19*** (7,00)	-0,23*** (8,33)
Ln PIB/hab		0,09*** (5,71)	0,08*** (4,56)	0,07*** (4,27)	0,05*** (3,04)	0,02 (0,97)	0,07*** (3,01)	
Ln dis			-0,10 (0,98)	-0,06 (0,65)	-0,05 (0,51)	0,08 (0,77)	-0,05 (0,46)	0,07 (0,52)
Enclavement				0,050 (0,89)	0,112 (1,64)	-0,047 (0,65)	0,043 (0,57)	-0,131 (1,59)
Ln superficie					-0,12*** (5,85)	-0,06*** (3,24)	-0,09*** (3,65)	-0,05** (2,16)
Ln métaux					0,03*** (2,75)			
Ln Pétrole					0,04*** (3,56)			
Ln taxe						-0,08** (2,43)		-0,09*** (2,85)
Prime marché noir ⁷							-0,16 (1,79)	-0,19** (2,55)
Constante	7,24*** (39,54)	6,47*** (31,08)	7,72*** (7,07)	7,30*** (7,26)	7,30*** (7,67)	6,82*** (6,73)	7,96*** (6,68)	7,76*** (6,66)
Nb . de pays	145	140	124	124	104	94	67	59
R ² ajusté	0,39	0,45	0,50	0,53	0,54	0,54	0,63	0,62
Test de Normalité	0,00	0,00	0,00	0,53	0,46	0,81	0,97	0,92

(.) statistiques de Student entre parenthèses

***, **, * significatifs à 1%, 5% et 10%.

⁷ Observations faites sur la période 1970-1980.

Le tableau n°4 donne les résultats des estimations sur la période 1970-2000. La variable expliquée est l'ouverture commerciale globale mesurée par la part des exportations et des importations dans le PIB (en %). Les variables explicatives comprennent des déterminants structurels de l'ouverture et deux variables de politique commerciale : la taxe sur le commerce international et la prime du marché noir. Par manque de données suffisantes sur le taux de change effectif réel, cette variable n'a pas été prise en compte.

Toutes les estimations sont faites avec les moindres carrés ordinaires et sont corrigées de l'hétéroscédasticité par la méthode de White. Les tests standards de Fisher, de Ramsey Reset et de normalité des résidus, confirment la validité des modèles 4 à 8. Pour les modèles 1 à 3, le pouvoir explicatif du modèle est faible (le R^2 ajusté varie entre 0,39 et 0,54) ; en outre, le test de normalité des résidus des trois premières spécifications infirme la validité du modèle (problèmes d'asymétrie et d'aplatissement des résidus). Cela proviendrait a priori de l'omission de variables importantes.

Par conséquent, notre modèle de référence sera l'équation de la colonne 5 qui donne pour 104 pays un R^2 égal à 0,54. Les modèles 6,7 et 8 sont rejetés car leurs résidus ne peuvent valablement représenter les politiques d'ouverture puisqu'ils sont purgés de certains indices de politique commerciale (niveau tarifaire et prime du marché noir).

Pour chacun des paramètres de l'équation 5, les coefficients ont les signes attendus. Le niveau de population a un signe négatif sur l'ouverture confirmant l'hypothèse selon laquelle une population nombreuse se caractérise par une absence de spécialisation (ou de travail qualifié). Trois variables représentent les principales caractéristiques géographiques des pays : la distance par rapport aux partenaires économiques, l'enclavement (ou l'absence d'accès à la mer) et la superficie. Elles ont des coefficients négatifs, même si, seule, la superficie a un coefficient statistiquement significatif.

L'influence des facteurs géographiques semble diminuer d'ampleur, grâce notamment au développement des moyens de communication et à la réduction des coûts de transport⁸.

⁸ Voir plus de détails sur sujet dans les publications de Carrère et Schiff, 2003 ; Brun, Carrère, Guillaumont et Melo, 2005.

Par contre, la superficie du pays a, dans notre analyse, un coefficient négatif et statistiquement significatif. Elle met en évidence l'absence de spécialisation pour les grands pays et le manque d'infrastructures routières souvent préjudiciables au commerce.

Quant à la variable PIB par habitant, elle a un coefficient positif et statistiquement significatif qui confirme que les pays riches ont des échanges commerciaux très développés. Il en est de même des pays qui sont riches en ressources naturelles comme les métaux précieux ou les produits pétroliers, ils ont des taux d'ouverture très élevés.

Dans les équations 6 à 8, nous ajoutons deux variables de politique commerciale dans l'explication de l'ouverture globale. D'une part, le tarif douanier sur le commerce international et d'autre part, la prime de change du marché noir. Ces deux indicateurs démontrent qu'une hausse des barrières au commerce dans un pays réduit le volume de ses échanges commerciaux avec ses partenaires. Cependant, l'impact de la prime de change est relativement plus important que celui du tarif douanier vu son importance relative dans les échanges commerciaux. Dans les pays en développement, le taux de change du marché noir était la référence dans les transactions commerciales à côté d'une valeur officielle inaccessible et peu crédible. L'ajout des deux variables augmente le pouvoir explicatif du modèle et le R^2 augmente considérablement. Par contre, les résidus dégagés par ces modèles ne sont pas des indicateurs exhaustifs des politiques d'ouverture.

En fin de compte, l'introduction des deux variables dans les équations 6 à 8 offre au modèle de départ un pouvoir explicatif plus élevé avec un R^2 ajusté qui a augmenté de 8%, en passant de 0,54 à 0,62. Cependant, nous devons souligner que l'ajout des deux variables pose deux problèmes : d'une part, il réduit considérablement le nombre d'observations, en effet des 104 pays étudiés il n'en reste que 59, d'autre part, la variable mesurant la tarification du commerce extérieur est fortement corrélée avec le niveau PIB/hab. Dans l'équation n°8, ce dernier est supprimé, le modèle présente un pouvoir explicatif élevé et cela peut justifier l'importance relative de la politique d'ouverture commerciale : un faible niveau du tarif douanier et de la prime du marché noir s'accompagne des échanges commerciaux plus élevés.

Cependant, malgré un R^2 élevé, ce modèle présente quelques limites : les indicateurs de politique d'ouverture sont fortement corrélés avec les variables mesurant le revenu, il y a multicollinéarité et l'une des deux variables doit être supprimée du modèle. Par ailleurs, le

nombre d'observations est réduit à cause des informations manquantes sur la prime de change du marché noir.

Il serait plus intéressant de mesurer dans un même modèle la contribution du revenu et celle liée à la réduction des barrières au commerce ou à l'adoption des mesures d'encouragement des échanges avec l'extérieur. Pour ce faire, nous proposons de garder le PIB/hab. comme déterminant de l'ouverture et d'ignorer les indicateurs de politique commerciale. Nous retrouvons alors le modèle n°5, et les résidus dégagés par cette équation comprennent alors une composante importante relative aux politiques d'ouverture non spécifiées par le modèle. En suivant ce modèle, nous pouvons écrire l'équation des résidus comme suit :

$$\boxed{\hat{\varepsilon} = Y - \hat{Y}} \quad (1.10)$$

où $\hat{\varepsilon}$ mesure les résidus prédits par l'équation, ils serviront de proxy de la politique d'ouverture. \hat{Y} est la variable prédite par l'ensemble des variables explicatives du modèle ; nous l'appellerons également ouverture naturelle. Y est la variable expliquée. Ces résidus.

Grâce à cette mesure de la politique d'ouverture, nous pouvons distinguer l'ouverture qui est prédite par les variables explicatives (\hat{Y}) caractérisant la structure économique de chaque pays ; et la politique d'ouverture qui est mesurée par des valeurs résiduelles de l'équation ($\hat{\varepsilon}$). Celles-ci peuvent comprendre des paramètres assez diversifiés comme les politiques économiques ou l'environnement économique que les Etats mettent en place ou même l'effet des chocs de long terme.

C'est pour cela que l'estimation des politiques d'ouverture par la méthode des résidus reste approximative ; Leamer (1998) en utilisant un tel indicateur comme niveau des barrières douanières avait spécifié, au préalable, un modèle où les principales variables explicatives étaient les facteurs de production. Guillaumont et al. (1999, 2000) ont, quant à eux, suggéré de spécifier tous les paramètres structurels de l'économie comme déterminants de l'ouverture commerciale avant de mesurer les politiques d'ouverture par les valeurs résiduelles.

Avec l'équation du modèle n°5, nous pouvons supposer que tous les facteurs explicatifs de l'ouverture commerciale sont mesurés à l'exception de ceux dépendant des politiques commerciales.

Dans le tableau n°5, nous présentons les valeurs prédites par ce modèle. Nous distinguons les valeurs prédites par les variables explicatives et celles mesurant les résidus, si ces derniers sont positifs, c'est qu'il y a présence de politiques d'ouverture dans un pays par rapport à la moyenne de l'échantillon, et dans le cas contraire, les politiques seront supposées absentes. Nous présentons également en annexe cet indicateur pays par pays.

Tableau n°5 : Indices moyens d'ouverture commerciale par région géographique (en log).

Indices	Région	Moyenne mondiale			Afrique Sub Saharienne			Amérique latine & caraïbes			Asie Sud & Est		
	Période	70	80	90	70	80	90	70	80	90	70	80	90
Ouverture globale observée		4,05	4,14	4,26	4,06	4,09	4,19	4,12	4,19	4,20	3,32	3,73	4,15
Ouverture prédite par les variables explicatives		4,08	4,14	4,02	4,02	4,10	3,93	4,19	4,22	4,06	3,73	3,79	3,68
Politique d'ouverture		-0,08 (0,37)	-0,05 (0,37)	0,13 (0,39)	-0,05 (0,36)	-0,07 (0,36)	0,18 (0,33)	-0,21 (0,33)	-0,18 (0,28)	-0,09 (0,35)	0,02 (0,48)	0,07 (0,57)	0,41 (0,54)
Nb de pays		96	115	110	26	34	29	24	27	26	14	18	17

(.) écarts types entre parenthèses.

Sur toute la période analysée, l'ouverture commerciale globale s'est accrue régulièrement avec un taux moyen de 58,7% durant la décennie 70 et de 73% pour la période 1990-2000. Cependant, même si une grande partie de cette augmentation des échanges commerciaux était prédite par la structure économique des pays, avec un taux d'ouverture (prédite) de 61% sur la période 1970-1980, la décennie 90 a été caractérisée par une mise en place de politiques d'ouverture dans beaucoup de pays. Sur les 73% de taux d'ouverture, seuls 57% sont expliqués par les principales variables du modèle, la différence peut donc être attribuée à l'adoption des politiques d'ouverture. En comparant différentes zones géographiques, nous constatons que l'influence de la structure économique dans l'explication de l'ouverture commerciale a beaucoup diminué pour l'Afrique Sub-Saharienne durant la décennie 1990-2000, mettant ainsi en évidence l'impact positif des politiques d'ouverture ; ce qui n'est pas le cas pour Amérique Latine dont les valeurs mesurant la présence des politiques d'ouverture sont négatives. Par contre, l'Asie du Sud et de l'Est a, selon le même l'indicateur, bénéficié des effets positifs de politiques d'ouverture sur le volume des échanges.

En conclusion, entre 1970 et 2000, des mutations importantes ont été observées dans les stratégies d'ouverture commerciale. Certains pays en développement se sont ouverts au commerce mondial en adoptant des stratégies d'ouverture comme la réduction des barrières commerciales et l'encouragement des investissements étrangers. Depuis les années 80, des progrès remarquables ont été atteints par les pays du continent asiatique, et dans une moindre mesure les pays d'Afrique Sub-Saharienne et d'Amérique Latine.

Nous proposons une analyse comparative des effets de l'appartenance aux régions géographiques et du temps comme déterminants de l'ouverture commerciale. Nous distinguons, d'une part, trois zones géographiques comprenant la majorité des pays en développement à savoir l'Afrique Sub-Saharienne, l'Amérique Latine et l'Asie du Sud et de l'Est selon la classification faite par la Banque Mondiale⁹. D'autre part, l'effet des trois différentes décennies est mesuré : 1970-80, 1980- 1990 et 1990-2000 et sont appelées successivement période 70, période 80 et période 90.

Les résultats du tableau n°6 montrent l'évolution des taux d'ouverture commerciale par groupe de pays (ou région géographique) et par décennie. Ils donnent des valeurs moyennes d'ouverture commerciale globale et montrent que les trois régions ci-haut mentionnées ont été caractérisées par de faibles taux d'ouverture par rapport à d'autres groupes (Europe centrale, Moyen-Orient et Afrique du Nord ou les pays de l'OCDE). Ce tableau établit également que la décennie 90 a été celle de grande ouverture par rapport aux deux décennies précédentes.

⁹ L'échantillon comprend six principaux groupes dont les pays de l'OCDE, la Zone Afrique du Nord et Moyen-Orient, et la zone Europe Centrale et orientale.

Tableau n°6 : Evolution des taux d'ouverture commerciale par région géographique et par décennie sur période 1970-2000 : Estimation avec des données de pooling.

Var. expliquée :	1	2	3	4
$\ln [(x+m)/y]$				
Afrique Sub-Saharienne	-0,13** (2,21)	-0,12** (1,96)	-0,12** (1,96)	-0,12** (1,96)
Amérique Lat & Car.	-0,07 (0,94)	-0,05 (0,67)	-0,05 (0,67)	-0,05 (0,67)
Asie Sud, Est	-0,21** (1,97)	-0,20* (1,91)	-0,20* (1,91)	-0,20* (1,91)
Période 70		-0,21*** (2,83)		0,09 (1,15)
Période 80		-0,12* (1,81)	0,09 (1,15)	
Période 90			0,21*** (2,83)	0,12* (1,81)
constante	4,25*** (102,88)	4,34*** (88,63)	4,13*** (60,96)	4,22*** (70,69)
R ² ajusté	0,01	0,03	0,03	0,03
Nombre d'observation (pays)	454 (180)	454 (180)	454 (180)	454 (180)

(.) valeurs statistiques et robustes du test de student entre parenthèses

*, **, *** significatifs aux seuils de 10, 5 et 1%

Les résultats de cette estimation montrent que les pays d'Amérique Latine et d'Afrique Sub-Saharienne ont été marqués par des taux d'ouverture commerciale faibles par rapport à la moyenne de l'échantillon. Leurs coefficients sont négatifs et statistiquement significatifs. La zone Asie du Sud et de l'Est a également un coefficient négatif mais de

moindre ampleur si on le compare à ceux des deux zones spécifiées. Ces résultats confirment les descriptions faites par les tableaux n°1 et n°2 qui avaient montré que les pays riches avaient les taux d'ouverture les plus élevés.

En introduisant les variables muettes mesurant l'effet du temps sur l'ouverture, nous constatons que les années 70 et 80 se sont accompagnées de faibles taux d'ouverture par rapport à la période 1990-2000. Cette hausse du volume des échanges commerciaux durant cette dernière décennie pourrait être accordée à l'adoption des politiques d'ouverture par plusieurs pays et à la hausse des revenus qui l'a accompagnée.

Conclusion.

L'analyse du degré de distorsion pose un problème de mesures adéquates. L'ouverture commerciale définie comme l'absence de distorsions commerciales nécessite souvent des réformes économiques importantes dont les effets ne peuvent être captés uniquement par le niveau des barrières tarifaires et non tarifaires. Nous avons privilégié, dans ce chapitre, un indicateur qui mesure les effets des politiques économiques sur l'ouverture globale après avoir constaté les limites des indicateurs habituellement utilisés à partir des instruments de politique commerciale.

Cet indicateur nous a permis de mesurer la mise en place et l'efficacité des politiques d'ouverture dans la plupart des pays en développement par rapport à d'autres pays de l'échantillon et cela pour les décennies 70, 80 et 90.

Dans ce chapitre, nous avons également constaté que les taux d'ouverture commerciale avaient globalement augmenté pour l'ensemble de notre échantillon et cela sur toute la période étudiée, soit de 1970 à 2000. Toutefois, l'estimation économétrique a révélé que la structure économique des pays était le facteur déterminant de cette évolution et cela pour les deux premières décennies. L'indicateur de politiques d'ouverture mesuré par les résidus de l'équation a été positif sur la décennie 1990-2000 prouvant ainsi une mise en place des politiques d'ouverture pour tous les pays pris dans l'ensemble.

On peut, éventuellement, se demander si les pays qui ont mis en œuvre des politiques d'ouverture et bénéficié d'échanges commerciaux plus importants ont aussi connu des taux de croissance économique plus élevés. Cette question sera étudiée dans le chapitre suivant.

Annexe du Chapitre 1

Annexe: Taux moyens d'ouverture commerciale et du PIB/hab. (1970-2000).

Afrique Saharienne	Sub-PIB	Ln (Export+Imp.)/ PIB	Ouv. Naturelle (valeur prédite)	Politique d'Ouv. (Résidus)	Ln PIB/hab.
Angola		4,657429	3,862712	0,794717	6,291891
Benin		3,814075	3,99495	-0,1808758	5,91122
Cameroon		3,746057	3,862969	-0,1169117	6,483482
Centrafrique		3,729172	4,01046	-0,2812882	5,817796
Congo, Rep,		4,742887	4,176332	0,5665548	6,890963
Cote d'Ivoire		4,272958	3,828179	0,4447791	6,615705
Djibouti		4,728314	4,438201	0,2901126	6,760782
Gabon		4,47258	4,393112	0,0794683	8,411625
Gambie		4,80228	4,447678	0,3546025	5,87932
Ghana		4,122382	3,855081	0,2673013	5,936685
Guinee		3,851983	4,24328	-0,3912964	6,329419
Kenya		4,157955	3,627134	0,5308205	5,827559
Madagascar		3,873719	3,678649	0,1950704	5,504294
Malawi		4,169404	3,909746	0,2596583	4,995999
Mali		4,026317	3,687267	0,3390499	5,560575
Mauritanie		4,569295	4,088404	0,4808919	6,123085
Mauritius		4,860785	4,667907	0,1928777	8,166209
Mozambique		3,922042	3,584814	0,3372281	5,063885
Niger		3,653884	3,992923	-0,3390397	5,362636
Nigeria		4,379942	3,571423	0,8085194	5,548243
Senegal		4,19133	3,991375	0,1999546	6,315585
Seychelles		4,87434	5,186466	-0,3121266	8,835154
Tanzania		3,94286	3,502445	0,4404151	5,206268
Togo		4,245204	4,273341	-0,0281366	5,797248
Uganda		3,439373	3,75727	-0,3178964	5,680846
Zambia		4,265011	4,159885	0,1051256	6,044355
Zimbabwe		4,25669	3,864656	0,3920344	6,523102
Asie		Ouverture globale	Ouv. Naturelle	Politique d'Ouv.	Log PIB/hab.
Bangladesh		3,24584	3,565686	-0,3198469	5,752075
Bhutan		4,320785			6,0819
Cambodia		3,950675			5,591391

China	3,680593	2,894282	0,7863112	6,317439
Fiji	4,786985	4,504302	0,2826833	7,816993
Hong Kong, China	5,612752	4,658774	0,9539781	9,980889
India	3,131936	3,011093	0,1208429	5,925047
Indonesia	4,045084	3,342062	0,7030215	6,868487
Japan	2,928172	3,67558	-0,7474076	10,6262
Malaysia	5,182411	3,820151	1,36226	8,304646
Maldives	4,871215			6,981534
Mongolia	4,714824	4,069235	0,6455895	6,085657
Myanmar	1,264775			
Nepal	3,913159			5,316153
New Caledonia	3,808336			9,820567
New Zealand	4,067398			9,676422
Pakistan	3,651899	3,400919	0,25098	6,18952
Papua New Guinea	4,540592	4,14425	0,3963415	6,917634
Philippines	4,408625	3,61834	0,7902851	6,996786
Samoa	4,601029			6,852829
Singapore	5,872444	4,799661	1,072782	10,03104
Solomon Islands	4,784209			6,710692
Sri Lanka	4,333601	3,883882	0,4497187	6,541022
Thailand	4,46236	3,601395	0,860965	7,851715
Tonga	4,371032			7,36363
Vanuatu	4,812142			7,258354
Vietnam	4,320446			5,600737
Amérique Latine et Caraïbes	Ouverture globale	Ouv. Naturelle	Politique d'Ouv.	Log PIB/hab.
Antigua and Barbuda	5,111056			8,959938
Argentina	2,929245	3,545621	-0,6163757	8,915795
Bahamas, The				9,44279
Barbados	4,685499	5,085757	-0,4002583	8,88637
Belize	4,729654	4,650002	0,0796521	7,900435
Bermuda				
Bolivia	3,886711	3,907734	-0,0210225	6,799729
Brazil	2,892391	3,248068	-0,3556762	8,366213

Chile	4,085306	3,954421	0,1308851	8,38569
Colombia	3,57223	3,710425	-0,1381945	7,735768
Costa Rica	4,415817	4,232379	0,1834379	8,134391
Dominica	4,775611	5,107993	-0,3323822	8,035556
Dominican Republic	4,219314	4,102347	0,1169666	7,355356
Ecuador	4,050047	3,914571	0,1354759	7,333693
El Salvador	4,003565	4,254908	-0,2513426	7,374558
Grenada	4,693597	5,173791	-0,4801942	8,011442
Guatemala	3,77082	4,005177	-0,2343572	7,279491
Guyana	5,394497			6,580697
Haiti	3,521454	4,12724	-0,6057856	5,99625
Honduras	4,453269	4,03233	0,4209388	6,55383
Jamaica	4,736177	4,453637	0,2825399	7,480295
Mexico	3,891795	3,523161	0,3686348	8,115385
Nicaragua	4,508575	4,012526	0,4960492	6,08952
Panama	4,324299	4,21229	0,1120091	7,996515
Paraguay	4,308389	3,895161	0,4132282	7,503376
Peru	3,402086	3,820734	-0,4186486	7,668868
Puerto Rico				9,310365
St, Kitts and Nevis	4,846848			8,624713
St, Lucia	4,943138	5,046791	-0,1036534	8,240644
St, Vincent and the Grenadines	4,815212			7,778141
Suriname	3,660096	4,476204	-0,8161077	6,399589
Trinidad and Tobago	4,476365	4,701799	-0,2254336	8,366832
Uruguay	3,678224	4,078864	-0,4006393	8,65029
Venezuela, RB	3,941478	3,891296	0,0501817	8,164572

CHAPITRE 2. POLITIQUES D'OUVERTURE ET CROISSANCE ECONOMIQUE.

Introduction.

Les politiques d'ouverture sont-elles le facteur clé de la croissance économique dans le monde de ces dernières années ? Avec une croissance rapide et largement supérieure à la moyenne mondiale, les pays caractérisés par les taux d'ouverture les plus élevés tendent à prouver que leur stratégie constitue le principal déterminant de leur développement économique.

Sur le plan théorique, l'ouverture d'un pays au commerce mondial est justifiée par sa spécialisation internationale qui dépend de son niveau technologique ou de l'abondance de ses ressources. Selon ce principe, les pays développés exporteraient plus des produits manufacturés tandis que les pays en développement se spécialiseraient dans la production de biens riches en travail non qualifié.

Cependant, depuis les années 80 et même un peu avant, certains pays en développement ont adopté des politiques d'ouverture grâce auxquels ils ont constitué un niveau de capital important et atteint des progrès technologiques avant de se spécialiser dans la production de biens manufacturés. Les exemples récents de réussite économique en Asie concernent la Chine et l'Inde qui sont venus rejoindre le groupe des nouveaux pays industrialisés qui, jusque-là, comprenaient les quatre dragons (Hong-Kong, Singapour, Taïwan et Corée du Sud) et auxquels s'ajoutent désormais d'autres pays caractérisés par une forte croissance économique comme la Malaisie ou le Vietnam.

Les modèles de croissance endogènes développés entre autres par Grossman et Helpman (1991), Aghion et Howitt (1992) ont fourni une explication à cette nouvelle forme d'échanges commerciaux en défendant l'hypothèse selon laquelle les progrès

technologiques seraient accessibles aux pays les plus ouverts. Les politiques d'ouverture mises en place dans ces pays leur permettraient non seulement d'exploiter leurs faibles coûts, mais également de produire des biens imités similaires à ceux des pays développés, ce qui suppose une acquisition de plus de savoir-faire et un taux d'investissement élevé.

Au niveau empirique, le débat n'est pas encore tranché et une controverse a opposé les partisans de l'ouverture comme Edwards (1993, 1998) ou Sachs et Warner (1995) d'une part ; et d'autre part, Rodriguez et Rodrik (1999) qui ont émis de sérieuses réserves quant au sens de la causalité. Ce débat repose sur une question simple : les politiques d'ouverture permettent-elles d'atteindre des progrès technologiques et d'obtenir des revenus plus élevés ou est-ce l'inverse ? Autrement dit, les pays échangeraient beaucoup plus parce qu'ils sont développés économiquement ?

Ce chapitre propose de revenir sur les principaux déterminants de la croissance économique et de tester l'hypothèse d'une transmission de la croissance qui passe par l'adoption des politiques d'ouverture. Cette hypothèse repose sur le fait que les pays en développement qui mettent en place les politiques d'ouverture ont la possibilité de produire et d'exporter des biens manufacturés grâce à l'ouverture au capital étranger et aux progrès technologiques.

Sachant que certaines études déjà citées ont analysé la corrélation entre l'adoption des politiques d'ouverture et la croissance économique, ce chapitre propose d'étudier cette relation en utilisant un indicateur indépendant ou purgé de l'influence des variables caractérisant la structure économique du pays. L'avantage de cette méthodologie est d'éviter que l'indicateur des politiques d'ouverture capte l'influence des autres déterminants de l'ouverture comme le revenu ou la dotation en ressources naturelles. Elle répond en quelque sorte à la critique formulée par Rodriguez et Rodrik (1999) portant sur le choix des indicateurs de politiques d'ouverture. En outre, cette analyse propose d'étudier des liens entre l'adoption des politiques et les taux d'investissement ; l'hypothèse posée est que l'ouverture peut stimuler la croissance économique en suscitant des taux d'investissement élevés.

Ce chapitre comporte quatre sections : la première section rappelle les fondements théoriques de la croissance économique, notamment les améliorations apportées par les modèles de croissance endogène et basées sur l'investissement dans la recherche et le développement. La deuxième section présente les faits stylisés de la croissance économique. La troisième section propose un modèle économétrique des déterminants de la croissance économique. Et la quatrième section conclut.

2. 1. Fondements théoriques de la croissance économique.

2.1.1. Le modèle de croissance exogène.

Le modèle de croissance exogène a fondé son explication de la croissance économique sur le taux d'épargne –constant- dans le court terme, et sur le progrès technologique (exogène) dans le long terme.

Le modèle proposé par Solow et Swan en 1956 présente la croissance économique comme étant la trajectoire suivie par chaque économie depuis son niveau initial jusqu'à son état dit stationnaire (de longue durée). A court terme, l'économie est supposée être dans la phase de transition définie comme l'étape intermédiaire entre le point de départ et le point d'arrivée du revenu de longue durée ou entre deux états réguliers. Le taux d'épargne joue le rôle de régulateur de la consommation des ménages jusqu'au point optimal auquel correspond également un état stationnaire ou régulier de la croissance.

Durant cette phase de transition, les politiques d'ouverture peuvent jouer un rôle d'accélérateur de la convergence des revenus en agissant notamment sur le stock de capital.

Le taux de croissance économique résulte donc de la fonction de variation du stock de capital qui, à son tour, dépend de l'épargne individuelle.

Ce modèle distingue également deux types de trajectoires (convergence) selon les états réguliers : la convergence absolue pour les pays qui ont les mêmes caractéristiques et la convergence conditionnelle pour des pays qui ont des états réguliers différents. Selon cette trajectoire, les pays pauvres ont des taux de croissance plus élevés que ceux des pays riches parce qu'ils sont très éloignés de leurs états stationnaires.

Le taux d'épargne constant permet de définir un état stationnaire sur la courbe du stock de capital, mais la dynamique de passage d'un état stationnaire à un autre n'est pas exposée dans le modèle. Le modèle suppose que la croissance de long terme s'explique implicitement par le progrès technique qui est considéré comme exogène.

Par ailleurs, Ramsey (1928) a apporté une explication différente concernant la

dynamique transitionnelle de la croissance et de la convergence du revenu (état stationnaire) en considérant que l'épargne était endogène.

2.1.2. Les modèles de croissance endogène.

Avec de nouveaux modèles de croissance économique initiés notamment grâce aux travaux de Romer (1986, 1990), Grossman et Helpman (1991), Aghion et Howitt (1992), et Barro et Sala-i-Martin (1996), les progrès technologiques sont expliqués de manière plus explicite.

La piste de départ est donnée par Romer (1986) qui, en s'appuyant sur travaux de Arrow (1962) et Sheshinski (1967), justifie les progrès technologiques comme une accumulation de connaissances acquises à travers le travail. Cette approche va permettre une modélisation de la croissance économique de long terme et pouvoir éliminer l'hypothèse des rendements décroissants du capital. En 1990, Romer va apporter une explication complémentaire à son modèle initial en intégrant l'hypothèse d'une acquisition des connaissances grâce aux dépenses de Recherche et Développement.

2.1.2.1. Le modèle d'apprentissage par la pratique (Romer, 1986).

Le modèle de Romer (1986) fonde l'explication de la croissance économique par l'accumulation des connaissances et des innovations technologiques pour éliminer l'hypothèse des rendements décroissants du capital. Ce modèle se réfère à l'apprentissage par la pratique (learning by doing) qui, selon les travaux de Arrow (1962) et Sheshinski (1967), permet d'accumuler les connaissances à travers le système production des biens. Le capital et le savoir-faire acquis par l'expérience sont des sous-produits du système de production et constituent les progrès technologiques. Le problème qui est posé par ce modèle c'est qu'il considère que l'acquisition d'une nouvelle technologie se fait sans qu'il y ait un investissement volontaire.

Romer (1990) va y remédier en proposant un modèle dans lequel les progrès technologiques résultent d'un investissement dans le domaine de la recherche et développement.

Lucas (1988) va, quant à lui, reprendre les hypothèses du modèle de Romer (1986) pour démontrer que la croissance économique peut être soutenue par un niveau de capital humain important.

2.1.2.2. Le modèle lié au développement du capital humain.

Lucas (1988), en gardant les hypothèses du modèle initial de Romer (1986), va proposer un modèle à capital élargi comprenant le capital humain et dont les rendements ne sont pas décroissants. Le modèle de Lucas porte essentiellement sur le rôle prépondérant du facteur 'capital humain' compris dans le sens le plus large du terme, pour expliquer la croissance économique. Lucas se réfère notamment à Uzawa (1965) et Arrow (1962), pour démontrer que l'ensemble des connaissances acquises et la technologie se reproduisent à travers le facteur travail. Il va supposer que l'acquisition des connaissances à travers le travail confère aux travailleurs une productivité plus grande. Le travail élargi comprend alors une combinaison du travail primaire et des expériences acquises.

Le problème posé par ce modèle est de savoir comment délimiter les effets individuels propres aux travailleurs et les effets externes qui sont du ressort des connaissances acquises. Lucas (1988) va considérer que le capital humain se rapporte aux effets externes et qu'il est à rendements non décroissants ; par ailleurs, le stock des connaissances acquis par les travailleurs durant leur durée de vie peut se transférer aux générations futures. Autrement dit, il y aurait un accroissement proportionnel des connaissances et de la population.

Le capital humain est donc reproductible et cela, sous deux aspects : dans le modèle uni-sectoriel, Lucas (1988) suppose qu'il n'a besoin d'aucun facteur matériel. Dans le modèle bi-sectoriel, la reproduction nécessite le capital physique et le capital humain simultanément.

Ce dernier modèle est plus complexe à cause du rapport (inconnu) existant le capital physique et le capital humain, et dont découlent les taux de salaires. Si la formation du capital physique et du capital humain provient d'un modèle de production avec les mêmes intensités, la croissance dépend alors de la position de ce ratio par rapport à l'état régulier.

Le modèle de Lucas-Uzawa propose une fonction de production bi-sectorielle, un cas de figure considéré comme plus général, et suppose que la croissance dépend du rapport entre les deux formes du capital et est d'autant plus grande que le capital humain est abondant.

En fin de compte, l'élargissement de la notion de capital va permettre à Lucas de résoudre la question posée par les rendements décroissants du capital physique dans les modèles de croissance exogène. Par conséquent, le progrès technique n'est plus requis pour garantir une croissance économique continue ; celle-ci peut s'appuyer sur le capital humain.

2.1.2.3. Le modèle lié aux innovations issues de la recherche.

Dans le modèle initial, Romer (1986) avait présenté l'innovation comme un produit involontaire de la production en se référant à Knight (1944), Arrow (1962), Uzawa (1965) et Sheshinski (1967). Dans une formulation plus avancée, Romer (1987, 1990) va proposer un modèle dans lequel la technologie joue un rôle à part entière dans la croissance, comme un produit de la recherche mais qui a des caractéristiques propres par rapport à d'autres biens : son marché est non concurrentiel.

Romer (1990) postule que les innovations technologiques se reproduisent dans un univers monopolistique par le fait que le savoir-faire est un bien indivisible mais accessible, et a donc des coûts fixes particuliers. Cependant, comme l'innovation se concrétise par la création de nouveaux produits sur le marché ou par l'amélioration de la qualité, les charges peuvent être amorties au fur et à mesure que les entreprises innovatrices augmentent la production. Ce modèle pose certaines hypothèses :

- Les charges liées à l'innovation (η) diminuent progressivement et augmentent le rendement (r) ;
- Les coûts de la recherche sont proportionnels aux salaires (w) et entraînent une productivité plus grande pour un nombre élevé de produits (N), $\eta = w/N$.

La fonction de production de Romer (1990) est à rendements d'échelle constants mais diffère selon que le modèle porte sur l'élargissement des produits ou sur l'amélioration de la qualité.

Dans le premier modèle, la fonction se présente comme suit : $Y = A.L^{1-\alpha} \sum (X_{ij})^\alpha$, où L est le travail, A le progrès technologique, X_{ij} l'ensemble des biens intermédiaires variant de $j=1 \dots N$ pour chaque unité de production ou d'entreprise i .

Dans le deuxième modèle basé sur l'amélioration de la qualité, les biens intermédiaires X résultent d'une combinaison de qualité q ($q^0 \dots q^k$), où q^k est la qualité la

plus élevée ; la quantité de biens intermédiaires fonction de la qualité est la suivante : $X_{ij} = \sum (q^k \cdot x_{ijk})$.

Les modèles de diffusion technologique de Grossman et Helpman (1991), Aghion et Howitt (1992), Barro & Sala-i Martin (1995) ont présenté également les deux modèles en distinguant les fonctions de production des pays selon qu'ils sont innovateurs ou imitateurs.

En effet, dans le pays innovateur, la croissance économique est fonction de la recherche et de l'innovation alors que chez l'imitateur, la croissance dépend du rythme de progression de ses imitations.

Le pays innovateur se caractérise par une production de biens intermédiaires plus élevés que ceux du pays imitateur ($N1 > N2$) et s'assure d'une rente de monopole (Π_{ij}) sur tous les produits X_{ij} . L'élargissement de la gamme des produits grâce à l'ouverture commerciale lui garantit des gains substantiels permettant de faire face aux charges dues à l'innovation (η) qui, néanmoins, baissent progressivement et augmentent ainsi le taux de rendement.

A long terme, la production des biens intermédiaires est supposée croître à un taux constant et constitue le sentier de la croissance économique (Barro et Sala-i-Martin, 1996).

Néanmoins, les analyses peuvent interpréter différemment le rôle de l'ouverture commerciale : ce facteur ne sert-il pas de canal de répartition des ressources en fonction des différences technologiques ? Selon le modèle de Young (1991), dans ce cas, l'avantage va à celui qui détient un stock de savoir-faire initial plus élevé (pays développé) en bénéficiant des avantages statiques et dynamiques. Le pays en retard technologique serait alors pénalisé car il ne pourrait pas bénéficier des mêmes gains de l'échange.

Le modèle de Barro et Sala-i-Martin (1996) suppose que les pays imitateurs sont dotés de la même fonction de production que les pays innovateurs. Ils ont, par conséquent, l'avantage de pouvoir copier les produits de leur choix avec des coûts unitaires moins élevés et peuvent aussi atteindre des taux de croissance plus élevés. Le modèle suppose également qu'il est possible (à long terme) que tous les produits innovés soient entièrement

copiés. A ce moment, les taux de croissance sont les mêmes : ceux des pays imitateurs finissent par égaler ceux des pays innovateurs en suivant l'hypothèse de la convergence des revenus.

En fin de compte, le modèle initié par Romer (1986, 1990), puis développé par Grossman et Helpman (1991), Aghion et Howitt (1992), et Barro et Sala-i-martin (1996), se base sur le progrès technologique pour expliquer comment la croissance économique de long terme est maintenue par les innovations issues de la recherche. Le modèle démontre également que, malgré l'existence des niveaux différents de technologie entre ces pays, les pays en développement ont la possibilité de rattraper leur retard grâce à leurs politiques d'ouverture commerciale. Ils peuvent alors produire et exporter des biens quasi similaires à ceux des pays développés et atteindre des revenus élevés.

2.1.3. Divers canaux de transmission de la croissance économique.

En partant des modèles de la croissance économique, un certain nombre d'études ont mis en évidence la corrélation entre l'ouverture commerciale et la croissance économique. Cependant, cette relation peut s'avérer plus complexe si l'on tient compte des divers canaux de transmission de la croissance économique.

Les modèles de croissance endogène ont mis en avant, de manière plus explicite, certains mécanismes d'acquisition du progrès technologiques et le contexte d'ouverture qui pousse les entreprises à être plus compétitives, à attirer les capitaux étrangers.

Une des conséquences de l'ouverture est donc le libre accès au marché des biens et à celui des investissements. Et si durant les années 70, les pays étaient trop fermés pour laisser entrer les capitaux étrangers, les défis majeurs des années 90 reposent sur le rendement du capital dans un monde concurrentiel. La question qui peut se poser est de savoir si les pays ouverts disposent de ressources suffisantes, en termes organisationnels ou de connaissances, pour assurer la rentabilité des investissements.

Certains facteurs entrent en ligne de compte pour stimuler la croissance économique. Il s'agit notamment de la scolarisation (Benhabib & Spiegel, 1993), de l'existence des infrastructures (Hall et Jones, 1999) et d'autres facteurs assez divers et globaux comme la qualité des institutions politiques et légales (North, 1990). Car, si en Asie l'ouverture commerciale a conduit au rattrapage technologique, c'est qu'elle s'est accompagnée d'une augmentation des capitaux étrangers, d'une hausse des taux d'épargne intérieure et de la transparence du marché et de l'esprit d'entreprise et de concurrence. Par contre, les processus d'ouverture commerciale et d'afflux des capitaux n'ont pas fonctionné avec succès. Ce constat d'échec pourrait même s'étendre à la plupart des pays pauvres (les pays moins avancés notamment) si l'on suppose que certains d'entre eux ont adopté les politiques d'ouverture dans le cadre des réformes économiques des années 80.

Malgré cela, il ne s'agit pas de remettre en question la stratégie d'ouverture commerciale, car plusieurs études dont celle de la Banque Mondiale (2001) ou celle de Sachs et Warner (1995) ont apporté des arguments en faveur de cette orientation économique. Mais le fait que certains pays sachent tirer profit de l'ouverture commerciale et d'autres non, démontre que d'autres facteurs tels l'investissement étranger, l'organisation des marchés contribuent à la réussite économique. L'ouverture constitue un avantage pour certains pays alors qu'ailleurs il pourrait s'avérer insuffisant. C'est à ce titre que certaines études se demandent si l'adoption des politiques d'ouverture pourrait conduire à la croissance économique (Rodriguez et Rodrik, 1999).

Ainsi, en l'absence d'un environnement concurrentiel et d'une organisation solide, on risque de penser que les pays en développement ne peuvent pas bénéficier des avantages de l'ouverture.

Il existe donc plusieurs facteurs par lesquels se transmettent les effets de croissance, l'ouverture ne constituant qu'un de ces canaux ; les avantages de l'ouverture reposent entre autres sur l'allocation optimale des ressources et l'accès à une technologie plus avancée. Harrison (1995) a souligné que la relation existant entre l'ouverture et la croissance économique pouvait prêter à confusion par le fait qu'elle était associée à d'autres facteurs. Elle a conclu que seules les études économétriques pouvaient contribuer à lever les équivoques.

C'est à ce titre que nous proposons d'effectuer un test économétrique de la relation entre les politiques d'ouverture commerciale et la croissance économique. Mais avant de procéder aux estimations, nous revenons sur certains faits marquants de la croissance économique.

2.2. FAITS STYLISES DE LA CROISSANCE ECONOMIQUE.

Les études théoriques auxquelles nous avons fait référence dans la section précédente ont fourni une explication de la croissance économique en insistant sur les progrès technologiques atteints à travers les échanges commerciaux par les pays ouverts.

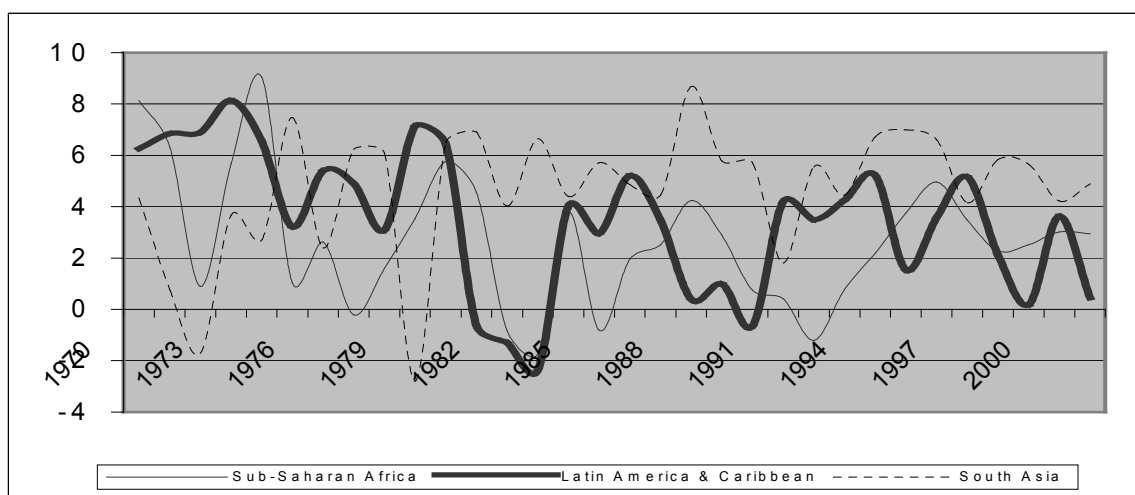
Dans cette section, nous proposons d'analyser, à travers les données statistiques disponibles, les principaux facteurs qui ont contribué à la croissance économique. Certains facteurs sont, selon la théorie, beaucoup plus importants que d'autres dans l'explication de la croissance économique comme les taux d'investissement, la qualité des infrastructures publiques ou le niveau du capital humain. Mais notre étude cherche à déterminer le rôle joué par l'adoption des politiques d'ouverture dans la croissance économique. Dans cette section, nous présentons l'évolution des taux de croissance économique par région, ainsi que celle des taux d'investissement et des principaux agrégats macroéconomiques.

2.2.1. Evolution de la croissance économique par région géographique.

Les pays développés de l'OCDE, certains pays en transition de l'Europe de l'Est et ceux de l'Asie du Sud-est sont caractérisés par une hausse importante du PIB/hab sur la période 1970-2000. Dans d'autres régions du monde, le PIB/hab. n'a cessé de stagner ou même de régresser. Selon diverses sources d'informations (Banque Mondiale, 2003 ; Barro & Sala-i-Martin, 1996) le taux de la croissance économique mondiale a été de 1,9% sur la période 1970 à 2000. Il a été plus élevé dans les pays de l'OCDE (plus de 2%), et dans les pays d'Asie de sud-est (dont les 4 dragons) où le taux annuel moyen a même atteint les 6%.

Dans les régions de l'Amérique latine et des Caraïbes d'une part, et en Afrique Sub-Saharienne (ASS) d'autre part, la croissance économique a été faible, avec des taux respectifs de 1,4% et -0,9% sur la même période (Banque Mondiale, 2003). En utilisant les données de Easterly et Levine (1997), nous avons constaté que, en dehors de ces deux régions, le taux de croissance moyen mondial sur 30 ans (1960-1990) a été de 3% ; un tel taux aurait amené le revenu mondial à passer de 1532\$ à 3717\$¹ (au lieu de 2477\$ actuel) !

Graphique n° 1 : Evolutions des taux de croissance de 1970 à 2001 (en %).



Source : Banque Mondiale, World Development Indicators, CD ROM, 2003.

¹ Les chiffres sont en dollars constants de 1995.

Les statistiques présentées ci-dessus montrent que les taux de croissance économique ont été très variables selon les régions et même selon les pays. Certains pays ont profité de la hausse tendancielle de la croissance mondiale alors que d'autres pays ont suivi le mouvement inverse. Sur le graphique n°1, on peut constater que l'Afrique Sub Saharienne et l'Amérique Latine ont des taux de croissance économique instables et faibles. Les facteurs qui ont contribué à la baisse des revenus dans ces deux régions sont : d'une part, les chocs pétroliers de 1973 et de 1979 et la crise de la dette qui a suivi; et d'autre part, la crise financière qui, depuis les années 80, a profondément affecté l'Amérique Latine. Par ailleurs, des facteurs liés aux réformes politiques et institutionnelles ont conduit l'Afrique Sub-Saharienne à une reprise des conflits armés durant les années 90. En Amérique Latine, les crises les plus importantes étaient sur cette même période de nature financière et souvent associées à la volatilité des capitaux et à l'effondrement des régimes de change. Par conséquent, durant les trois dernières décennies étudiées, les taux de croissance économique en Amérique Latine et en Afrique Sub-Saharienne ont été les plus faibles au monde.

2.2.2. Politiques d'ouverture et niveau du PIB/habitant.

Malgré des taux de croissance faibles dans les pays en développement, certains pays se sont distingués par des niveaux de revenu nettement plus élevés. En nous servant des données de la Banque Mondiale (WDI, 2003), nous avons calculé l'évolution moyenne des niveaux du PIB/hab. pour certaines régions ou pays.

Au sein des pays de l'Afrique Sub-Saharienne, nous avons constaté que le revenu moyen a baissé globalement de 10% entre 1970 et 2000 et la croissance annuelle moyenne a été négative sur cette période. Toutefois selon Barro et Sala-i-Martin (1996, p.492), certains pays se sont distingués par des taux élevés, de l'ordre de 2% entre 1965 et 1995. Il

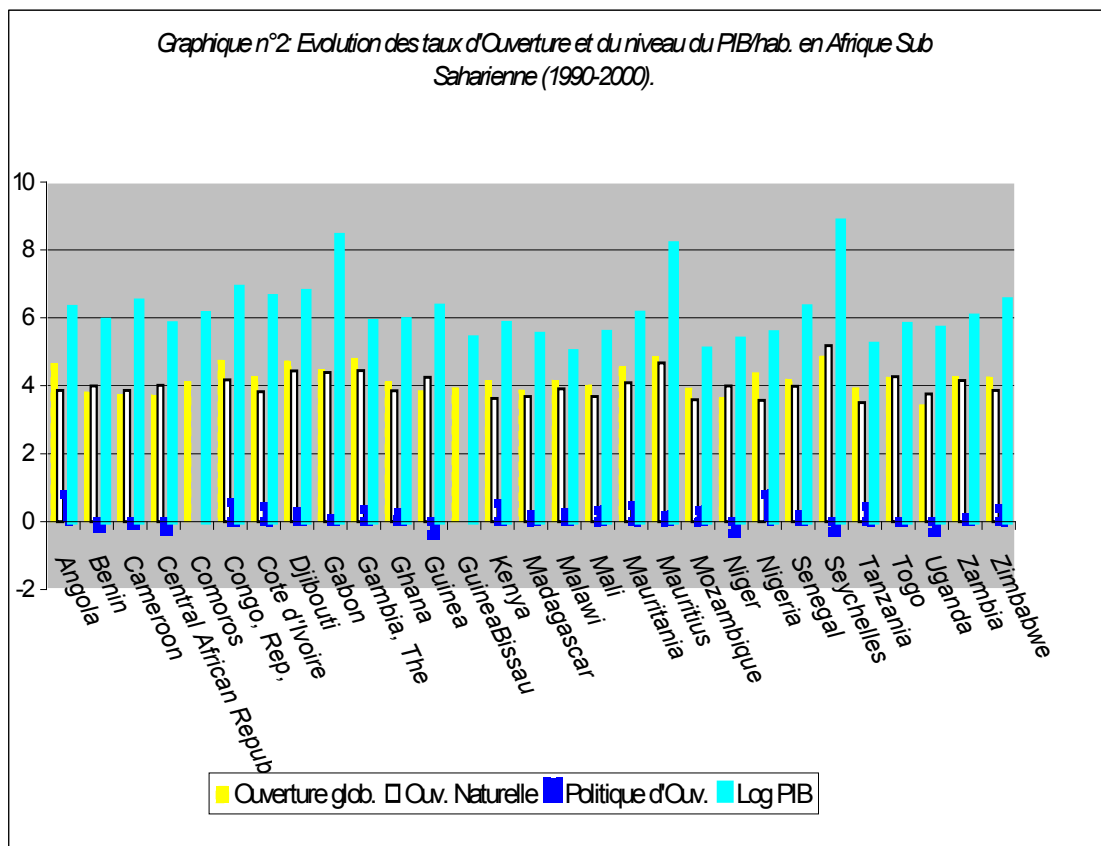
s'agit du Botswana, du Cap-Vert, du Congo, du Lesotho- de la Tunisie- et du Rwanda. Selon la même étude, dix sept autres pays de l'échantillon africain ont eu un taux de croissance annuel moyen de $-0,1\%$ sur la même période.

Au niveau des revenus moyens, le Botswana et l'Ile Maurice ont eu, après une croissance moyenne de 5% , un PIB/hab. élevé et situé à 3500\$ (dollars constants de 1995) à la fin de la décennie 90. Par contre, d'autres pays ont régressé de manière spectaculaire comme le Burundi, la République démocratique du Congo (RDC) dont les revenus ont diminué régulièrement de 1% par an sur la décennie 90 et se sont retrouvés avec un PIB/hab. inférieur à 200\$/hab./an. Et cela contraste avec leur potentiel exportable largement composé de produits miniers, pour la RDC, et de produits agricoles pour le Burundi. Il faut donc tenir du contexte politique pour constater que sur la période 1990-2000, ces deux pays ont connu une guerre intense qui a perturbé leurs économies.

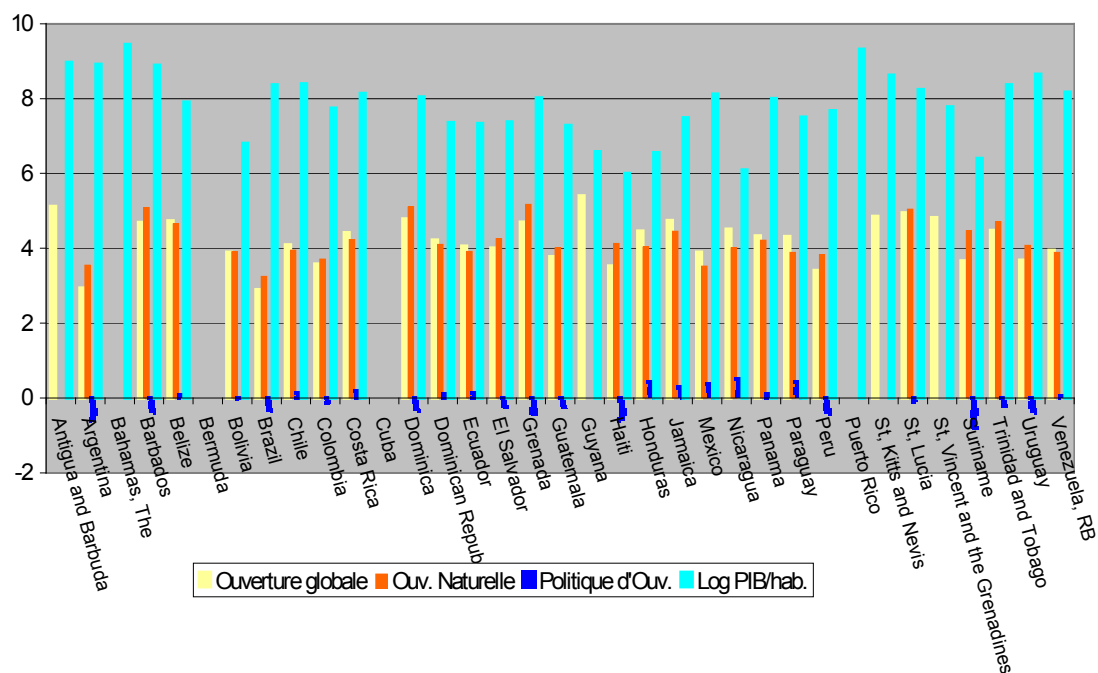
En Amérique latine (et dans les Caraïbes), le PIB/hab. moyen a augmenté globalement de 50% , en passant de 1948\$ à 3311\$ entre 1970 et 2000. Cependant, cette région est caractérisée par des écarts de revenus très élevés. Certains pays comme l'Argentine, le Porto Rico ou les îles (Trinidad et Tobago, Bahamas...), ont eu un PIB/hab. moyen qui dépasse les 6000\$ (dollars constants de 1995), soit le double du revenu moyen de cette zone. Parmi eux, quelques pays, les îles notamment, ont mis en œuvre avec succès des politiques d'ouverture (réduction tarifaire, instauration des zones franches). En revanche, les grands pays, caractérisés par taux moins élevés d'ouverture commerciale ont connu une faible croissance économique.

En Asie et dans les pays proches de l'Océanie, les écarts de revenu sont très remarquables entre les pays industrialisés et riches, et les pays les plus pauvres situés dans la zone Sud. Les revenus les plus élevés sont observés dans la zone Sud-Est, vers le Pacifique, une région qui comprend les pays le Japon, Singapour, la Corée du Sud, et les provinces chinoises de Hong-Kong et de Taïwan. Cette région a eu les taux d'ouverture les plus élevés au monde.

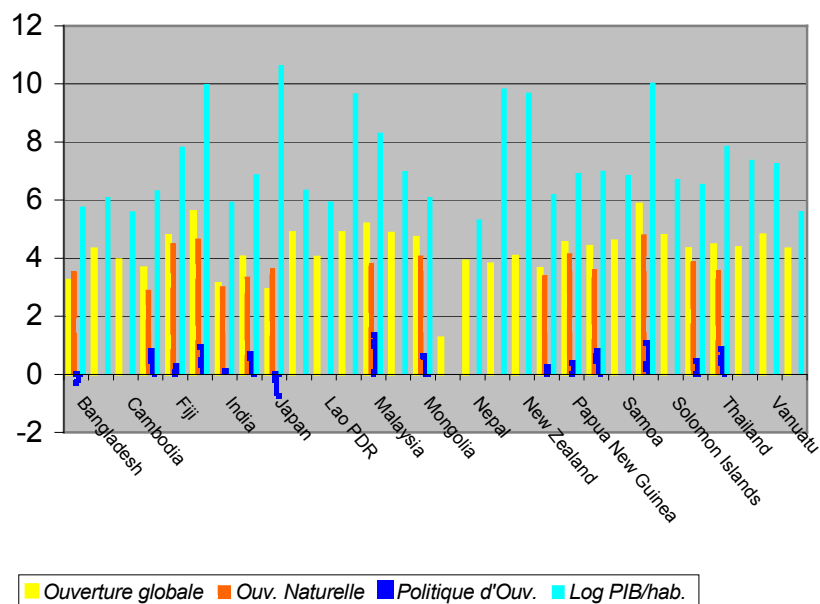
Pour comparer les niveaux du PIB/hab. et les taux d'ouverture commerciale, nous présentons sur trois graphiques différents, leurs évolutions récentes (1990-2000).



Graphique n°3: Evolution des taux d'Ouverture et du niveau du PIB/hab. en Amérique Latine et Caraïbes(1990-2000)



Graphique n°4: Evolution des taux d'ouverture et du niveau du PIB/hab. en Asie du Sud et de l'Est (1990-2000) .



Sur les trois graphiques, on peut rapprocher l'évolution du niveau du PIB/hab. à celle de l'ouverture commerciale. Celle-ci est mesurée par le rapport des exportations et des importations sur le PIB, et par d'autres indicateurs: la part de l'ouverture prédite par les déterminants structurels (appelée ouverture naturelle) et celle qui mesure les politiques d'ouverture.

Globalement, l'ouverture commerciale est assez élevée pour tous les groupes de pays, même si l'on peut remarquer que la zone asiatique a également des niveaux de revenu comparativement plus élevés que ceux de l'Afrique Sub-Saharienne. Les pays situés en Asie et en Amérique Latine connaissent des évolutions à deux vitesses selon les pays. Cela rend la comparaison plus difficile sur un même graphique bien que l'on constate globalement que l'Amérique Latine est caractérisée par de faibles taux d'ouverture.

2.2.3. Le rôle des investissements dans la croissance économique.

Mise à part l'ouverture commerciale, d'autres variables peuvent expliquer la croissance économique dans le monde. Les modèles de croissance ont mis en évidence le rôle du capital physique et humain, mais d'autres facteurs peuvent agir de manière complémentaire. Il s'agit entre autres des infrastructures routières, des dépenses de l'Etat dans les domaines sociaux, des taux de scolarisation etc. Ces variables conditionnent souvent le rendement du capital pris au sens large.

Le tableau n°2 présente une description sommaire des statistiques relatives à ces grandeurs macro-économiques qui jouent un rôle important dans le développement économique.

Tableau n°2: Quelques indicateurs macroéconomiques par région (1970 et 2000).

Moyennes Régionales	Dépenses publiques/PIB(%)	Investissement global/PIB (%)	Taux de Scolarité (entrée au secondaire)	Ligne téléphonique (/1000 ménages)	Espérance de vie (ans)
Afrique Sub-Saharienne (écart-type)	16,56 (7,35)	20,11 (9,22)	18,45 (15,50)	11,05 (23,41)	47,63 (6,54)
Asie de l'Est et du Pacifique (écart-type)	15,29 (9,32)	26,36 (10,97)	44,38 (27,31)	79,98 (130,93)	62,18 (9,91)
OCDE (écart-type)	19,33 (4,15)	22,94 (3,73)	92,19 (17,59)	392,80 (141,47)	74,89 (2,19)
Amérique latine et Caraïbes (écart-type)	14,52 (5,73)	23,12 (6,37)	48,25 (20,57)	94,92 (114,32)	66,78 (6,18)
Afrique du Nord et Proche Orient (écart-type)	21,24 (7,23)	25,27 (5,70)	53,38 (22,41)	94,85 (100,52)	64,64 (7,57)
Europe et Asie Centrales (écart-type)	15,85 (5,24)	27,06 (6,52)	82,76 (18,10)	115,40 (84,37)	69,71 (2,85)

Source: Banque Mondiale, 2003, World Development Indicators, CD-ROM.

Les faibles taux d'investissement, les déficits budgétaires et le manque d'infrastructures ont caractérisé la plupart des pays pauvres. Les taux d'investissement total par rapport au PIB sur la période 1970-2001, en Afrique Sub-Saharienne (ASS), ont été de 20%, ce qui est un ratio très faible compte du revenu moyen de près de 600 dollars par habitant (dollars constants de 1995). Ce ratio s'est établi à plus de 20% dans les pays de l'OCDE (pays disposant de plus 20 mille dollars par hab.) et a près de 30% dans les pays à croissance élevée d'Asie du Sud-Est (Banque Mondiale, 2003 ; Atardi et Sala-i-Martin, 2003). Les niveaux du capital humain mesurés par les taux de scolarisation et l'espérance de vie à la naissance montrent que l'ASS est la région qui a le niveau de capital humain le moins élevé. Les taux d'entrée à l'école primaire et secondaire se situent respectivement autour de 40% et 20% ; l'espérance de vie est en moyenne de 47 ans. Dans les pays d'Amérique Latine et des Caraïbes, les taux d'entrée au secondaire se situent à près de 50% et l'espérance de vie est de 67 ans. Dans les pays riches de l'OCDE, l'espérance de vie est en moyenne de 75 ans et les taux de scolarité primaire et secondaire se situent, respectivement, à 100% et à 92%.

Les budgets publics en ASS accusent constamment des déficits alors que les infrastructures sont peu développées : avec 10 lignes téléphoniques pour 1000 ménages, 20% des routes bitumées ou pavées, l'ASS est loin de disposer de moyens suffisants pour faire face à ses besoins de croissance économique. En même temps, les infrastructures routières se sont beaucoup développées ailleurs, avec une moyenne mondiale qui s'élève à 46%, hors Afrique Sub-Saharienne, de routes pavées ou bitumées (Banque Mondiale, 2003).

Par ailleurs, le taux d'investissements privés par rapport aux investissements publics est très faible en ASS avec un rapport qui varie de 1 à 2, alors que dans les pays de l'OCDE et d'Asie du Sud-Est, il est de 4 à 5 (Artadi et Sala-i-Martin, 2003).

Enfin, nous pouvons constater à partir du tableau suivant que la croissance économique et l'investissement sont fortement corrélés avec l'adoption des politiques d'ouverture. L'adoption des politiques d'ouverture permet donc d'attirer plus de capitaux,

de stimuler la croissance en favorisant la compétition. Les effets sur la croissance économique sont donc multiples puisqu'ils peuvent provenir des investissements additionnels ou de la productivité.

Tableau n°3 : Corrélations partielles entre politiques d'ouverture, investissement et croissance économique.

Variables	Politiques d'ouverture	Taux d'investissement global
Pol. d'ouverture	1	0,32*
Taux d'investissement global	0,32*	1
Taux de croissance économique	0,15*	0,31*

* significatifs au seuil de 5%.

2.3. Principaux déterminants de la croissance économique : Estimation Économétrique.

2.3.1. Le modèle.

L'adoption des politiques d'ouverture conduit-elle à la croissance économique ? Pour répondre à cette question, nous proposons une estimation économétrique des principaux déterminants de la croissance économique. L'hypothèse prise est que la mise en place des politiques d'ouverture conduit non seulement à l'augmentation du volume des échanges mais aussi à celle des investissements et aux progrès technologiques et donc à la croissance économique.

Le modèle d'analyse se présente comme suit :

$$\boxed{Y_{it} = \alpha_i + \beta X_{it} + \varepsilon_{it}} \quad (2.1)$$

où Y est la variable expliquée et X l'ensemble des variables explicatives et ε , le terme d'erreur.

L'effet de l'ouverture commerciale sur la croissance économique est mesurée par deux variables : l'ouverture naturelle qui est la composante de l'ouverture commerciale globale prédite par les déterminants structurels et les politiques d'ouverture qui sont les valeurs prédites par les résidus (voir chapitre 1).

Comme les deux indicateurs sont des valeurs prédites, deux procédures sont suivies : d'une part, l'ouverture commerciale est instrumentée pour mesurer l'effet de l'ouverture qui passe par les facteurs structurels. D'autre part, pour les politiques d'ouverture, nous recourons à la technique de 'bootstrap' pour corriger les écarts-types qui comprennent un biais.

L'équation de détermination de la croissance économique peut s'écrire comme suit :

$$\Delta y = \alpha + \beta Ouv(N) + \chi P + \delta C + u \quad (2.2)$$

où Δy est la variation du PIB par habitant en %,
 N est l'ensemble des instruments choisis parmi les déterminants structurels d'ouverture commerciale, «'Ouv' » et les variables explicatives de l'équation de croissance; le test de sur-identification de Sargan/Hansen permet de savoir si les instruments choisis sont valides ;
 P est l'indicateur des politiques d'ouverture;
 C est l'ensemble des variables explicatives exogènes du modèle, il s'agit notamment du revenu initial (pour vérifier l'hypothèse de convergence conditionnelle), du taux d'investissement, du ratio des dépenses publiques sur le PIB, du niveau du capital humain mesuré par l'espérance de vie à la naissance et le niveau des infrastructures publiques (téléphoniques ou routières).
 En contrôlant pour ces variables, nous cherchons à identifier les canaux de transmission de la croissance car les politiques d'ouverture peuvent également capter l'effet provenant des investissements (compris au sens large).

Les estimations portent sur un échantillon variable de 95 pays au minimum et de 165 au maximum et couvrent la période 1970-2000.

2.3.2. Procédures d'estimation.

Dans nos estimations, nous avons choisi deux méthodes différentes : la première, la Méthode des Doubles Moindres Carrés portant sur un échantillon en pooling. Cette méthode a l'avantage d'éviter le biais de simultanéité entre l'ouverture commerciale qui est une variable endogène et la variable expliquée (la croissance économique). Elle permet, par

rapport à la méthode des effets fixes, de mesurer sur l'effet des facteurs invariants dans le temps comme par exemple l'appartenance à une zone ou à un groupe de pays ou l'effet des variables géographiques. Par contre, cette méthode ne permet pas mesurer l'influence des facteurs inobservables.

La deuxième méthode d'estimation vise à spécifier l'influence de l'hétérogénéité inobservable. Dans ce cas de figure, l'économétrie propose quatre types de modèles (Sevestre, 2002) : Les modèles à effets fixes, les modèles à effets aléatoires et deux modèles à coefficients variables (coefficients composés et coefficients aléatoires).

Etant donné la difficulté qu'il y aurait à estimer les coefficients de chaque pays (individu), la plupart des études procèdent par des estimations des modèles à effets fixes ou aléatoires en supposant ainsi que les coefficients de pente sont les mêmes pour tous. Par ailleurs le test de Hausman (1978) permet de choisir la meilleure spécification.

Nous devons souligner que, a priori, l'existence d'effets spécifiques individuels peut être testée par le test de Breusch et Pagan (1979). Ces auteurs ont proposé un test basé sur une hypothèse simple de nullité de la variance des effets individuels comme suit : $H_0 : \sigma_u^2 = 0$ contre $H_1 : \sigma_u^2 \neq 0$. La statistique calculée applique la formule du multiplicateur de Lagrange. Selon Sevestre (2002, p.71), ce test pose un problème car elle repose sur une hypothèse alternative peu commode : la variance des effets individuels est nulle. Sevestre suggère d'utiliser le test unilatéral de Honda (1985) basé sur la statistique du test de Breusch/Pagan.

Nous pouvons résumer nos procédures d'estimation comme suit :

- L'équation de la croissance économique est estimée par la Méthode des Doubles Moindres Carrés avec l'objectif d'évaluer les influences :
 - des caractéristiques régionales et temporelles représentées par les variables muettes (facteurs invariants dans le temps),
 - de l'ouverture naturelle passant par les facteurs structurels et
 - des politiques d'ouverture commerciale.

Les résultats issus de cette estimation sont présentés dans le tableau n° 3(a).

- La 2^{ème} procédure d'estimation de la croissance économique porte sur la spécification des effets individuels, fixes ou aléatoires selon les valeurs du test de Hausman. Le problème posé par la spécification des effets fixes est de supprimer tous les paramètres invariants dans le temps, comme les caractéristiques géographiques qui représentent une composante importante de l'ouverture commerciale. En principe, la procédure usuelle d'estimation des modèles à erreurs composées est la Méthode des Moindres Carrés Généralisés (MCG). Mais en cas de corrélation entre les effets individuels et les régresseurs du modèle, les estimateurs des MCG ne sont pas convergents et seuls les estimateurs intra-individuels sont convergents.

Les résultats des estimations sont présentés dans le tableau n°3(b).

2.3.3. Résultats des estimations.

Tableau n°3 (a): Déterminants de la croissance économique sur la période 1970-2000.

Variable expliquée →	Δ PIB/C (1) DMC	Δ PIB/C (2) DMC	Δ PIB/C (3) DMC	Δ PIB/C (4) DMC	Δ PIB/C (5) DMC	Δ PIB/C (6) DMC
v. explicatives ↓						
Ouverture naturelle \square	0,12 (0,35)	0,12 (0,34)	0,28 (0,83)	0,06 (0,18)	0,36 (1,07)	0,23 (0,70)
Politiques d'ouverture	0,68** (1,98)	0,67* (1,92)	0,64* (1,75)	0,51 (1,45)	0,49 (1,38)	0,79** (2,15)
Ln PIBC ₀	-0,26*** (3,46)	-0,28* (1,74)	-0,33* (1,94)	-0,19 (1,21)	-0,36** (2,15)	-0,38** (2,16)
Ln Invest. (supposé exogène)	2,86*** (6,32)	2,83*** (6,13)	2,50*** (5,03)	2,45*** (5,04)	2,47*** (4,95)	2,35*** (4,65)
Ln cons.gouv	-1,13*** (3,65)	-1,11*** (3,44)	-1,15*** (3,35)	-1,10*** (3,23)	-1,04*** (3,08)	-1,18*** (3,46)
Espérance de vie		0,23 (0,17)	-0,99 (0,56)	-0,42 (0,33)	-0,75 (0,44)	-0,09 (0,05)
Afrique Sub-Sah.			-1,13** (2,14)		-1,10** (2,14)	-0,97 (1,88)
Amérique Lat & Car.			-0,75** (2,21)		-0,78*** (2,40)	-0,77** (2,26)
Asie				0,88** (2,15)		
Afrique Nord et M.Orient				1,21* (2,66)		
Dummy 80					-0,90*** (4,17)	
Dummy 90						-0,47** (1,98)
Constante	-0,69 (0,40)	-1,40 (0,30)	4,90 (0,71)	1,68 (0,36)	3,96 (0,60)	2,38 (0,38)
R ² centré	0,22	0,22	0,24	0,26	0,28	0,25
Sargan/Hansen (p-value)	0,59	0,58	0,68	0,92	0,11	0,87

*, **, ***significatifs à 10, 5% et 1%.

(.) les t-statistiques corrigés de l'hétéroscédasticité par la méthode de White (1980)

\square Liste des instruments d'exclusion validés par le test de Sargan/ Hansen) : la superficie territoriale et la proportion des ressources pétrolières dans le total des exportations. Toutes les variables explicatives du modèle sont utilisées comme instruments d'inclusion.

Le nombre d'observations est de 295 en moyenne et le R² non centré est de près de 0,78 dans la plupart des estimations.

Tableau n°3(b) : Déterminants de la croissance économique : estimation par la méthode des effets fixes.

Variable endogène →	ΔPIB/hab.	ΔPIB/hab.	ΔPIB/hab.	ΔPIB/C	ΔPIB/C	ΔPIB/C
Exogènes ↓	E. F.	E. F.	E. F.	E.F. IV	E. F.	E. F.
	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Politiques d'ouverture				0,93 (1,22)	1,35** (2,25)	1,98*** (3,65)
Ouverture naturelle [□]				-5,16 (1,03)		
Ouverture globale	2,59*** (4,63)	2,98*** (5,82)	0,79 (0,89)			
Ln (x+m/pib)						
Ln PIBC ₀	-4,30*** (10,34)	-4,31 (10,47)	-4,51*** (6,54)	-4,68 (6,02)	-5,26*** (9,76)	-5,31*** (9,85)
Ln Invest./PIB	0,83* (1,69)		2,00** (2,48)	1,45** (2,30)	1,32** (2,32)	
Ln Gouv/PIB	-0,83* (1,65)	-0,87* (1,73)	0,25 (0,27)	-1,07* (1,75)	-1,36** (2,51)	-1,25** (2,32)
Ln (Espérance de vie)	5,11** (2,13)	5,39** (2,26)	10,58** (2,36)	5,01 (1,50)	5,54* (1,78)	5,97* (1,90)
Ln Population	-3,27*** (4,82)	-3,52*** (5, 34)	-6,69*** (4,33)	-5,68*** (5,69)	-5,54*** (5,97)	-6,11*** (6,66)
Ln scolarisation (Barro & Lee)			0,80*** (2,70)			
Ln téléphones (/1000 ménages)				1,26*** (2,68)	1,48*** (3,66)	1,49*** (3,65)
Constante	53,10*** (7,54)	56,96*** (8,60)	81,11*** (4,57)	120,99*** (4,82)	100,92*** (7,05)	111,07*** (8,06)
R ²	0,49	0,48	0,44	0,47	0,51	0,50
Hausman (p-value)	180,14 (0,00)	207,48 (0,00)	63,88 (0,00)	152,14 (0,00)	201,57 (0,00)	214, 92 (0,00)
Nombre d'obs. (pays)	384 (164)	389 (166)	225 (95)	290 (117)	299 (122)	302 (122)
dont Afrique S.Sahara	107 (42)	107 (42)	53 (31)	78 (35)	80 (34)	80 (34)

*, **, *** significatifs à 10, 5 et 1%,

(.) les statistiques de Student

□ variable instrumentée, les instruments d'exclusion sont: la superficie du pays et la part du pétrole dans les exportations totales.

Commentaire.

Les résultats de nos estimations présentés dans les deux tableaux montrent que notre variable d'intérêt, la politique d'ouverture commerciale, a un coefficient globalement positif et significatif sur la croissance économique pour la période et l'échantillon étudiés.

- Dans le tableau (3a), nous constatons que la croissance économique est principalement déterminée par le revenu initial, le taux d'investissement, les dépenses publiques et la politique d'ouverture commerciale. Le signe négatif affecté au coefficient du revenu initial confirme ainsi l'hypothèse de convergence conditionnelle, mais le facteur le plus déterminant est le taux d'investissement qui a la valeur la plus élevée et la plus significative dans les différentes estimations. En outre, le coefficient des dépenses publiques est aussi largement significatif et son signe négatif pourrait s'interpréter comme une distorsion économique inhérente à une mauvaise affectation des ressources selon Barro et Sala-i-Martin (1996). Mais il pourrait aussi être lié aux conséquences négatives des déficits budgétaires constatées dans la plupart des pays en développement qui forment l'essentiel de notre échantillon. L'indicateur des politiques d'ouverture, contrairement à l'ouverture naturelle, a un coefficient positif même si, dans certaines spécifications, il est faiblement significatif. Il confirme l'hypothèse selon laquelle, les pays qui se sont ouverts au commerce grâce aux réformes économiques ont connu des taux de croissance élevés.

En outre, nous constatons que le capital humain, dont le niveau est très faible dans les zones en développement, a un effet variable selon les spécifications : avec l'estimation par la méthode des effets fixes, son coefficient est largement significatif (tableau n°3b), alors qu'il ne l'est pas du tout quand l'estimation ne tient pas compte de l'hétérogénéité individuelle (tableau n°3a).

Le tableau n°3a propose également une analyse des effets régionaux sur la croissance économique ; trois régions sont considérées car elles regroupent la

majorité des pays en développement : l'Afrique Sub-Saharienne, l'Amérique latine et les Caraïbes et la zone Asie Sud et Est. Les résultats montrent que l'Afrique Sub-Saharienne a eu une croissance faible par rapport aux autres régions, et son coefficient est négatif. L'Amérique latine et les Caraïbes constituent la deuxième région caractérisée par un faible taux de croissance, avec un coefficient négatif qui peut s'expliquer par les caractéristiques propres à cette région comme les inégalités sociales, la mauvaise qualité institutionnelle et les différents chocs économiques. La région asiatique est par contre, dans l'ensemble, le grand bénéficiaire de la croissance économique. Les pays d'Asie du Sud-Est et du Pacifique ont eu les taux de croissance économique les plus élevés au monde, mais cette région comprend également des pays de la zone Sud qui ne sont pas concernés par cette tendance.

Toutefois, nous ne pouvons pas conclure que les faibles taux croissance économique observés dans les pays en développement, en Afrique Sub-Saharienne et en Amérique latine de manière particulière, sont uniquement liés à l'absence de politiques d'ouverture. D'autres facteurs sont associés à ce phénomène comme le montrent les variables de contrôle. En spécifiant une variable muette qui mesure l'effet du temps sur la croissance économique, nous constatons par exemple que les coefficients associés aux décennies 80 et 90 ont des signes négatifs, ce qui signifie une baisse de croissance par rapport à la décennie 70. Cet effet négatif des périodes 80 et 90 peut refléter d'autres phénomènes comme les chocs économiques de long terme, les crises financières (Amérique latine) ou socio-politiques (Afrique Sub-Saharienne notamment).

En conclusion, l'influence des politiques d'ouverture sur la croissance économique est incontestable bien qu'elle ne soit pas seule. L'adoption des politiques d'ouverture a un double avantage : elle favorise les progrès technologiques et permet d'accroître le niveau du capital (au sens large) et celui du revenu de manière plus substantielle. Par conséquent, les pays qui mettent en place des politiques d'ouverture peuvent s'attendre à une croissance économique élevée.

- Le tableau n°3 (b) présente les résultats des estimations faites avec les données de panel. Deux méthodes d'estimation sont donc utilisées : la méthode des Moindres Carrés Généralisés avec spécification des effets fixes intra-individuels (within) et la méthode instrumentale en effets fixes.

A travers les résultats, nous distinguons trois types d'effets de l'ouverture sur la croissance économique : ceux qui sont imputables au volume des échanges globaux, les effets de l'ouverture prédite par les dotations naturelles (la superficie du pays et la proportion des exportations pétrolières qui sont les seuls d'instruments d'exclusion valides) et enfin les effets de la politique d'ouverture. Dans les deux premières colonnes du tableau (3.b), les résultats montrent que seul l'estimateur intra-individuel de l'ouverture globale est positivement associé à la croissance économique. Les pays dont le volume du commerce extérieur a augmenté sont globalement caractérisés par une croissance économique élevée. D'autres facteurs déterminent également la croissance économique. Il s'agit, notamment, du PIB/hab. initial dont le coefficient négatif confirme ainsi l'hypothèse de la convergence conditionnelle. Le taux d'investissement et le capital humain mesuré par l'espérance de vie à la naissance entrent, tous les deux, avec des signes positifs, ce qui prouve l'importance du capital physique et humain dans la croissance économique. Avec l'estimation de la colonne (2), nous avons ajouté la variable 'scolarisation' mesurée par le niveau scolaire atteint par les personnes ayant plus de 25ans (donnée de Barro et Lee, 1994). Cette variable a également confirmé l'influence primordiale du capital humain dans le développement économique.

Enfin, les variables mesurant l'accroissement démographique et la part des dépenses publiques sur le PIB ont des signes négatifs sur la croissance économiques, conformément à la théorie. Dans l'estimation de la colonne n°3, nous avons ajouté une variable relative aux investissements publics : le nombre de lignes téléphoniques fixes pour 1000 ménages. Cette variable confirme aussi que les investissements publics mesurés par cette variable (ou par le nombre de routes pavées ou bitumées) ont un impact positif sur la croissance économique. En outre, nous avons distingué l'ouverture

prédite par des facteurs naturels (la superficie et les taux d'exportation de produits pétroliers) et les politiques d'ouverture. Nous avons utilisé la méthode des variables instrumentale pour mesurer l'effet de l'ouverture naturelle qui est une variable endogène. Pour ce qui est de l'indicateur des politiques d'ouverture, il s'agit d'une variable prédite, par conséquent ses écarts-types sont biaisés. Nous avons utilisé la technique du Bootstrap pour corriger ces écarts-types.

Cependant, la prise en compte l'ouverture naturelle pose un double problème : celui du choix de ses instruments et celui du sens de la corrélation. En mesurant l'ouverture naturelle par les seuls instruments valides (voir tests de Sargan/Hansen dans le tableau 3a), nous constatons que son effet est faible et a, en plus, un signe négatif. Par conséquent, cette variable n'est pas intégrée dans toutes les estimations. Par contre, son effet est capté par d'autres variables : les politiques d'ouverture dont le coefficient est, désormais, statistiquement significatif et le niveau du capital humain (colonne 5).

Dans la dernière estimation, nous avons omis le taux d'investissement dans les estimations et avons constaté que la variable des politiques d'ouverture avait un coefficient plus élevé et plus (statistiquement) significatif. Cela confirme que l'adoption des politiques d'ouverture a un effet évident sur les taux d'investissement. Une spécification similaire est également faite en utilisant le taux d'ouverture commerciale globale (colonnes 2 et 3 du tableau 3b). Quand le taux d'investissement ou le taux de scolarisation ne sont pas spécifiés dans le modèle, la variable mesurant l'ouverture commerciale a un coefficient très élevé (colonne 2). Nous concluons que l'ouverture commerciale a un effet direct et positif sur la croissance économique, mais que cet effet capte également l'influence des autres variables qui accompagnent l'ouverture au sens large comme la hausse des taux d'investissement et celle de la productivité.

En fin de compte, différentes estimations nous ont permis valider notre hypothèse de départ selon laquelle l'adoption des politiques d'ouverture commerciale favorise la croissance économique. En outre, l'effet de l'ouverture sur la croissance économique peut passer par d'autres canaux, comme le taux d'investissement, le niveau du capital humain ou celui des infrastructures.

Conclusion.

Les différents modèles de croissance économique ont démontré que le développement économique passait par le progrès technologique. Les modèles de technologie diffuse ont mis un accent particulier sur les innovations et sur la recherche. Ils ont aussi montré qu'il y avait une liaison entre les progrès technologiques et les politiques d'ouverture grâce auxquelles les pays en développement pouvaient rattraper leurs retards et atteindre des taux de croissance élevés.

Dans ce chapitre, nous avons distingué l'impact de l'ouverture commerciale sur la croissance économique, selon qu'il était causé par l'ouverture naturelle (dotations factorielles et la structure économique du pays) ou selon qu'il était dépendant des politiques économiques. Les résultats de nos estimations économétriques ont révélé également que la spécification des effets fixes était très pertinente pour la détermination de la croissance économique. Ils nous ont permis de constater que la mise en place des politiques d'ouverture générait une croissance des revenus, alors que l'effet de l'ouverture naturelle était difficilement mesurable car cette variable est fortement corrélée avec les autres déterminants du revenu.

Enfin, cette analyse nous amène à conclure que l'effet des politiques d'ouverture sur la croissance économique peut passer par d'autres facteurs qui jouent un rôle important, comme le niveau des investissements privé et public ou du capital humain.

Dans le prochain chapitre, nous aborderons la question relative à l'importance des modes de gouvernance sur la croissance économique : les politiques d'ouverture doivent-elles être associées à la bonne gouvernance pour être plus efficaces ou sont-elles indépendantes ?

Annexes du Chapitre 2.

Annexe 2.1 : Description des principales variables utilisées.

- L'ouverture commerciale globale est mesurée par le ratio des exportations et des importations sur le PIB en % ($X+M/PIB$). Les données proviennent de la Banque Mondiale, World Development Indicators, CD-ROM, 2003.
- Le PIB/hab. est mesuré en \$ constants de 1995, et les données sont tirées de la Banque Mondiale (2003)
- La population concernée est le nombre total de personnes habitant un pays donné pour mesurer la taille du pays, mais dans l'équation de la croissance économique, nous avons utilisé les données de la population active, de 15 à 64ans.
- Les données sur les ressources naturelles concernent la proportion des exportations du pétrole et des minerais dans le total des exportations, en %, les données proviennent de la Banque Mondiale, 2003. Les caractéristiques géographiques, tirées de l'Atlas du Monde (2003), comprennent la superficie du pays en Km^2 et l'enclavement décrit par une variable muette signifiant que le pays a accès au littoral ou pas; la distance est mesurée en km entre un pays et ses principaux partenaires commerciaux (Base de données du Cerdí)
- La variable décrivant le Capital physique est mesurée par le taux d'investissement total sur le PIB ; le Capital est mesuré par le taux d'entrée à l'école secondaire et par l'espérance de vie à la naissance ; le taux de dépenses publiques sur le PIB en % (Banque Mondiale, 2003).
- L'ouverture naturelle est prédite dans l'équation de l'ouverture grâce aux variables explicatives : niveau du PIB/hab., de population, les ressources naturelles et par les caractéristiques géographiques.
- La politique d'ouverture commerciale est représentée par les valeurs résiduelles prédites à partir de l'équation de l'Ouverture commerciale.

Annexe 2.2. : Tableau de corrélations partielles.

	1	2	3	4	5	6	7	8	9	10	11	12
1.Croiss.	1,0000											
2.Pib0	-0,1102*	1,0000										
3.Invest	0,3149*	0,2136*	1,0000									
4.Dép.G	-0,0869	0,2551*	0,2425*	1,0000								
5. P.Ouv	0,1974*	-0,0188	0,3140*	0,2399*	1,0000							
6.Ouv nat	-0,0098	0,2942*	0,1888*	0,3427*	-0,0000	1,0000						
7.dum70	0,3366*	-0,0523	-0,0062	-0,0660	-0,1622*	0,0107	1,0000					
8.dum_80	-0,1621*	0,0350	-0,0019	0,0383	-0,0913	0,0392	-0,5000*	1,0000				
9.dum_90	-0,1512*	0,0139	0,0075	0,0226	0,2515*	-0,0505	-0,5000*	-0,5000*	1,0000			
10.Superf	-0,0577	-0,1698*	-0,2095*	-0,2200*	0,0000	-0,8630*	0,0000	0,0000	0,0000	1,0000		
11.Pétrole	0,0074	0,1102*	0,0179	0,0976	0,0856	0,0387	-0,1647*	0,2532*	-0,0945	0,1595*	1,0000	
12.Mines	-0,1207*	0,0677	-0,0529	0,0705	0,0242	-0,0845	0,0315	0,0124	-0,0441	0,3337*	-0,0003	1,0000

* valeurs significatives au seuil de 5%.

- 1) taux de croissance économique
- 2) PIB/hab. initial (1970)
- 3) Taux d'investissement total
- 4) Dépenses gouvernementales sur le PIB
- 5) La politique d'ouverture commerciale
- 6) L'ouverture naturelle
- 7) La variable muette pour la décennie 70
- 8) La variable muette pour la décennie 80
- 9) La variable muette pour la décennie 90
- 10) La Superficie du pays
- 11) La proportion des exportations pétrolières dans le total
- 12) La proportion des exportations minières dans le total

CHAPITRE 3. POLITIQUES D'OUVERTURE, MODES DE GOUVERNANCE ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE.

Introduction

La bonne gouvernance est-elle la condition requise pour atteindre le développement économique ; et dans quelle mesure peut-elle favoriser l'efficacité des politiques d'ouverture?

C'est le débat qui a marqué le début des années 90 avec l'Etat qui est devenu incontournable dans la gestion des affaires et cela, une décennie seulement, après que les institutions de Bretton Woods l'eurent considéré comme étant à l'origine des déséquilibres économiques. Selon la Banque Mondiale (1992), l'Etat a un rôle indispensable à jouer tant au niveau de ses décisions qu'au niveau de la coordination de ses actions. Dans les pays en développement, ce rôle peut aller de la lutte contre la corruption jusqu'à la réduction de la pauvreté, ce qui lui laisse un champ d'action très large. Cette nouvelle approche du rôle de l'Etat a été définie sous le vocable « bonne gouvernance » pour signifier une bonne gestion des affaires ou des services publics. La promotion de la bonne gouvernance dans les pays en développement est donc une reconnaissance implicite de l'Etat ou de ses institutions dans le développement économique.

Nous proposons de revenir sur le rôle des modes de gouvernance observés dans les pays en développement ainsi que leurs déterminants. Nous essaierons également d'analyser les effets de l'interaction entre les politiques d'ouverture et les différents modes de gouvernance sur le développement économique.

Dans ce chapitre, nous posons l'hypothèse selon laquelle la bonne gouvernance est un complément indispensable aux politiques d'ouverture commerciale. Dans certains domaines, la seule réduction des barrières au commerce ne suffit pas, l'Etat doit garantir sa neutralité et laisser le marché conduire les affaires économiques. Les domaines très sensibles comme le marché des devises ou le processus d'attribution des marchés publics nécessitent un Etat crédible pour rassurer les investisseurs privés nationaux ou étrangers. Dans d'autres

domaines comme celui des infrastructures routières ou de communication, la présence de l'Etat est requise.

Par ailleurs, il faut noter que les réformes économiques initiées dans les pays en développement et conduites par la Banque Mondiale et le FMI au début des années 80 étaient uniquement basées sur le rôle du marché en évitant les interventions de l'Etat dans le processus de développement. La prise en compte des interventions de l'Etat dans le domaine économique marque donc un tournant dans le processus des réformes économiques.

L'objectif et l'originalité de ce chapitre reposent sur un point essentiel : établir une relation d'interdépendance entre la mise en place des politiques d'ouverture et la bonne gouvernance comme variables clés du développement économique. Cette relation est fondée sur des mesures économiques d'ouverture et sur des institutions politiques crédibles qui protègent les droits des acteurs économiques.

Ce chapitre comprend quatre sections : la première décrit la typologie des différents modes de gouvernance et leurs déterminants, la question est de savoir pourquoi certains pays sont caractérisés par de bonnes institutions alors que d'autres en ont de mauvaises. Dans la deuxième section, nous analysons les relations de complémentarité entre les politiques d'ouverture et la qualité des institutions ou la bonne gouvernance. Le terme 'bonne gouvernance' comprend un certain nombre d'indices qui ne contribuent pas forcément à l'efficacité des politiques d'ouverture. La troisième section présente les principaux indicateurs utilisés pour mesurer la bonne gouvernance ou les institutions de qualité. La quatrième section propose une estimation économétrique des effets interactifs de la bonne gouvernance et des politiques d'ouverture sur le développement économique.

3.1. Différents modes de gouvernance et leurs déterminants.

3.1.1. Justification de l'Etat et de la bonne gouvernance.

La fin de la décennie 90 a été marquée par une recrudescence de guerres et de conflits socio-politiques mais aussi par des phénomènes de corruption qui ont sapé le fondement des réformes économiques entamées dans les pays en développement. Selon le rapport de la SIPRI Yearbook (1999), il y a eu moins de conflits armés entre 1989 et 1997, et une augmentation en 1999. Ce rapport constate que les conflits sont plus des guerres civiles internes et sur les 27 conflits armés observés en 1998, deux opposaient les Etats (Pakistan et Inde ; Ethiopie - Erythrée)¹. Parmi les causes de la hausse de nouveaux conflits, ce rapport souligne la défaillance des services des Etats incapables de protéger les populations, le manque d'infrastructures et la corruption, mais aussi la présence de matières premières qui sont, aussi bien cause que source de financement des conflits.

Même si les causes des guerres civiles sont assez diversifiées, Gurr (2000) souligne qu'elles peuvent viser à réparer les injustices sociales, ce qui pourrait conférer aux rebelles un statut de pseudo-Etat poursuivant l'intérêt général. Cependant, comme Collier et Hoeffler (2001) l'expliquent, les opportunités économiques ou la recherche d'une rente constituent leur leitmotiv, l'objectif final n'est pas donc une victoire finale sur le gouvernement qu'ils combattent.

L'abondance des ressources naturelles constitue un facteur supplémentaire de conflits et entraîne une baisse du revenu national à cause de la faiblesse des institutions politiques (expropriation et corruption) et de la résistance des rebelles vivant comme des prédateurs (Olsson, 2007).

C'est donc dans un contexte d'instabilité politique qu'il faut situer la nouvelle approche de la Banque Mondiale qui consiste à réhabiliter le rôle de l'Etat dans la gestion économique. Autrement, certains pays risquent en effet de disparaître selon la vision pessimiste de Kaplan (1994). Il s'agit de créer un environnement économique dans lequel les réformes économiques pourraient être suivies, entre autre la conduite des économies vers le

¹ SIPRI Yearbook 1999, Armaments, Disarmaments and International Security, Chapter 1 : Major armed conflicts.

marché. C'est dans ce nouvel environnement politico-économique que la Banque Mondiale (1997) a proposé une nouvelle lecture du rôle de l'Etat qui favorise l'investissement, protège le droit et garantit la stabilité économique.

Du point de vue théorique, certains auteurs ont souligné l'importance d'avoir des institutions de qualité ou la bonne gouvernance : North (1990), Hall et Jones (1999), Engerman et Sokoloff (2000), Acemoglu, Johnson et Robinson (2001) et Rodrik, Subramanian et Trebbi (2002) ont montré que les institutions de qualité favorisaient le développement économique. Toutefois, ces auteurs ont expliqué différemment la façon dont variait la qualité des services rendus par l'Etat. Pour Acemoglu et al. (2001), l'Etat peut protéger les individus ou au contraire favoriser l'expropriation selon les intérêts des personnes qui sont au pouvoir.

Selon Musgrave (1959), l'Etat a trois rôles principaux : l'allocation des ressources des biens (collectifs), la redistribution des revenus et la régulation. Malgré des fonctions aussi bien définies, Musgrave distingue deux catégories d'*Etat* : d'une part, l'Etat *individualiste* qui ne sert que les intérêts de son électorat mais qui conçoit des objectifs transparents et compatibles avec la recherche du bien être commun ; d'autre part, l'*Etat Providence* qui vise l'intérêt général de la société, avec les objectifs qui transcendent la somme des intérêts des particuliers. Tel que défini, l'Etat providence est sensé corriger les imperfections du marché afin d'atteindre le bien être social avec des moyens qui lui sont attribués.

Dans la pratique, malgré le fait que l'Etat ait des objectifs clairement conçus, des divergences peuvent apparaître au niveau des résultats obtenus, et c'est à ce titre que l'approche économique libérale s'est toujours opposée à l'intervention publique. Celle-ci a toujours été appréhendée par ce courant de pensée comme étant à l'origine des distorsions sur les prix à cause de son coût additionnel (Stiglitz, 1989).

Par ailleurs, l'inefficacité de l'Etat et de ses institutions dans la réalisation de ses objectifs peut être due, d'une part à l'existence des intérêts des groupes dirigeants et, d'autre part, à la mauvaise orientation des objectifs ou à l'inadéquation entre objectifs et moyens (instruments) proposés par la politique économique. Ce qui donne, en fin de compte, plus d'arguments favorables à l'approche économique libérale.

Un recours à une bonne gouvernance comme facteur du développement économique constitue une reconnaissance implicite de la qualité des services publics par rapport à

l'approche libérale. Car, selon l'approche institutionnelle, la qualité des institutions politiques et des modes de gouvernance conditionnent l'efficacité de toute politique économique dans le processus de développement économique (Rodrik et al. 2002).

Même si l'Etat redevient un paramètre clé de l'efficacité des politiques économiques, ses modes de gouvernance sont prédéterminés par une série de facteurs, géographiques, historiques et juridico-culturels qui conditionnent la qualité de ses actions.

3.1.2. Déterminants des modes de gouvernance.

Mauro (1995) a défendu l'hypothèse selon laquelle les problèmes de mauvaise gestion des services publics et de corruption étaient liés à la présence de nombreux groupes ethniques ou linguistiques. Son analyse basée sur l'indice de fragmentation ethnolinguistique (ELF) a montré que dans un pays composé de plusieurs groupes hétérogènes (ethnies ou langues différentes), l'efficacité économique disparaît pour faire place à la corruption organisée par le groupe ethnolinguistique homogène au pouvoir. L'indice utilisé se réfère à la publication de Taylor et Hudson (1972) et mesure la probabilité pour que deux individus tirés au hasard appartiennent à deux groupes ethniques ou linguistiques différents. Pour Mauro (1995), la mauvaise qualité institutionnelle est liée à la rivalité des groupes ethniques et linguistiques différents. Selon, Easterly et Levine (1997), Alesina et al. (2003) les conséquences les plus fortes de cette fragmentation sociale passent plutôt par l'instabilité politique.

Acemoglu, Johnson et Robinson (2001), Rodrik et al. (2002), Levine et Easterly (2003) ont démontré quant à eux, que les modes de gouvernance étaient quelque part liés ou dépendants des caractéristiques climatiques. En analysant les modes de gestion publique préconisés par la colonisation occidentale (19^{ème} et 20^{ème} siècles), Acemoglu et al. (2001) ont constaté que l'exploitation des ressources était plus répandue dans les régions tropicales, hostiles à l'établissement des colons. Ils ont remarqué, par contre, que dans les régions où le climat était hospitalier, les colons s'y sont établis en instaurant une bonne gestion publique axée sur le respect de la propriété individuelle. D'où ils ont conclu que ces modes de gouvernance avaient survécu dans le temps malgré de multiples changements de régimes politiques. Le climat agissait donc par l'intermédiaire des institutions politiques.

Selon La Porta et al. (1998) les modes de gouvernance sont liés à l'histoire politique de chaque pays nouvellement indépendant et en particulier au code civil de l'ex-puissance tutélaire dont il hérite la législation. La Porta et al. (1998, 2003) se réfèrent à Hayek (1960) pour proposer trois principaux codes civils qui ont inspiré la plupart des pays (mis à part les pays scandinaves ou ex-socialistes) : les codes anglais, français et allemand. Le code civil anglais (et appliqué dans les colonies) aurait offert une meilleure protection de la propriété privée et aurait constitué un support important au développement financier par rapport au code civil français. Cette analyse a insisté sur le fait que la jurisprudence dont disposaient les juges britanniques pour limiter l'influence du pouvoir exécutif leur aurait permis de rendre des jugements plus équitables et en toute liberté.

En outre, le code civil britannique qui a vu naître le droit coutumier (Common Law) à l'issue de la confrontation entre l'aristocratie et la couronne au 17^{ème} siècle aurait donné naissance aux coutumes et aux usages garantissant une indépendance de la magistrature dans leurs décisions.

Par contre, en France sous Napoléon et dans les pays de son influence², le code civil, renforcé par les interventions publiques, aurait permis plutôt une consolidation de l'Etat au détriment des droits des citoyens et de ceux de leurs biens. L'omniprésence de l'Etat se serait donc accompagnée d'une absence de jurisprudence et de décisions de juges indépendants.

Toutefois, comme d'aucuns le savent, le pouvoir judiciaire Français a eu le temps de corriger les lacunes héritées de son histoire passée; alors que dans les pays placés sous son influence comme les ex-colonies françaises, les nouveaux régimes ont maintenu une législation renforçant le pouvoir exécutif pour s'immiscer dans les affaires civiles.

D'autres auteurs, comme Beck, Demirguc-Kunt et Levine (2002, 2003), ont montré que le code civil allemand adopté au 19^{ème} siècle sous Bismarck était aussi rigide que celui qui était vigueur dans l'Empire Français (sous Napoléon). Cependant, les auteurs ont noté que les améliorations qu'il a subies lui ont permis d'être plus souple et protecteur de la propriété individuelle³.

En fin de compte, l'origine légale des institutions renseigne sur la qualité des modes de gouvernance politique en fonction de la législation de référence qui est favorable ou non aux affaires et au développement économique.

² L'influence française en Europe date de Napoléon et s'est étendue à l'Espagne, au Portugal, à l'Italie et à la Belgique et à leurs colonies respectives.

³ Les auteurs considèrent que le code civil allemand n'a inspiré que la législation civile de neuf pays : Allemagne, Autriche, Suisse, Taiwan, Finlande, Islande, Japon, Corée du Sud et Liechtenstein.

Dans ce contexte, différentes analyses ont conclu, au vu des codes et des lois en vigueur dans les ex-pays colonisés par l'Europe occidentale, que le code civil d'origine français était moins favorable au développement économique que la référence britannique. On reproche au code civil d'origine française hérité de l'époque Napoléonienne de favoriser les interventions de l'Etat, de limiter la liberté des magistrats et de ne pas protéger suffisamment les personnes et leurs biens.

D'autres auteurs ont, cependant, mis en évidence d'autres facteurs explicatifs de la qualité institutionnelle. Selon Hall et Jones, la forte productivité du travail dans les pays occidentaux serait liée à l'existence d'infrastructures sociales et à l'accumulation du capital. La bonne gouvernance ou la qualité institutionnelle serait alors une vertu que l'on ne retrouve que dans les régions tempérées, de l'Europe occidentale et des pays situés loin de l'équateur. Ce qui laisserait penser que l'influence des climats sur le développement économique se ferait par le biais de la qualité institutionnelle.

En conclusion, les partisans de l'approche institutionnelle ont, en commun, le soutien qu'ils accordent à l'Etat et aux institutions politiques dans le processus de développement économique. Il s'agit donc de promouvoir les qualités des institutions étatiques qui sont, en général, guidées par trois facteurs majeurs et qui garantissent leur pérennité: les objectifs politiques relatifs à la protection des citoyens; les objectifs économiques de régulation qui conduisent les institutions à être efficaces et les paramètres culturels qui sont associés aux croyances sociales et à différents systèmes politiques (La Porta et al., 1998). Les facteurs culturels peuvent également inspirer de bonnes institutions à l'instar de celles préconisées par l'éthique protestante (Max Weber, 1958). Selon cette approche, les sociétés à forte dominance catholique ou musulmane auraient des institutions moins disposées à protéger les citoyens et leurs biens dans les conflits qui les opposent à leurs Etats (La porta & al., 1998 ; Landes, 1998).

3.2. Politiques d'ouverture commerciale et bonne gouvernance: les aspects complémentaires.

3.2.1. La bonne gouvernance et la restauration de l'Etat.

Durant les années 80, l'ouverture aux marchés s'est heurtée à la doctrine des 'Etats forts' renforcée par les antagonismes Est-Ouest. La nouvelle approche du rôle de l'Etat s'insère, donc, dans un nouveau contexte mondial qui prend en considération trois éléments nouveaux :

- la mondialisation;
- la dislocation de l'empire soviétique ;
- la mise en place des politiques d'ouverture et la redéfinition du cadre institutionnel de leur applicabilité.

La bonne gouvernance comprend trois aspects majeurs: le processus démocratique (votes, parlement) ; l'indépendance de la magistrature et un aspect économique qui va de la régulation économique à la lutte contre la corruption.

En théorie, les effets de la démocratie sur la politique et la croissance économique ne sont pas évidents à moins de considérer que les Etats démocratiques ont des procédures de passation de marchés assez claires et les meilleurs systèmes d'allocation de services publics. Selon Barro (1996, 2000), la démocratie est plus un processus résultant de la richesse et de la croissance économique que la cause du développement. Il constate, en effet, qu'avec moins de 1,000\$/hab., les pays ne disposent pas de système démocratique ; ce qui implique que ce processus a un coût. En outre, il n'est pas évident que la démocratie puisse conduire à une absence totale de corruption, peut-être peut-elle la réduire, si l'on considère les modes de financement des partis des pays démocratiques. Durant les années 80 la corruption était même considérée comme un moyen rapide d'accès au marché, par exemple dans les pays ayant suivi la doctrine socialiste.

Dans ce contexte, on comprend pourquoi l'instauration des démocraties dans les pays en développement n'était pas une priorité dans les années 80.

En pratique, avec les années 90, l'instauration de la bonne gouvernance et des systèmes démocratiques visent essentiellement à lutter contre la corruption qui s'est instaurée sur les bases de liens politiques et sociaux. La corruption qui est un obstacle sérieux à l'investissement et au développement des marchés serait d'autant plus difficile à combattre qu'elle est entretenue par les régimes au pouvoir et vice-versa (voir Mauro, 1995). Dans les pays en transition ou à revenu intermédiaire, en Russie ou en Chine par exemple, la corruption a pris des dimensions étatiques et les groupes de pression qui soutiennent les régimes politiques ne visent pas forcément à promouvoir les réformes économiques. Dans les pays pauvres où les sociétés sont fragmentées, il ne s'agit pas seulement d'un problème de corruption des fonctionnaires de l'Etat, mais de l'instabilité politique et des risques de disparition des Etats comme agent producteur de services publics (voir Alesina et al., 2003).

Selon les données fournies par 'Transparency International' qui retient comme indicateur de perception de la corruption l'abus d'un fonctionnaire de l'Etat pour ses comptes personnels, la corruption est plus élevée dans les pays en transition (Russie, Chine), en Afrique et en Amérique Latine. Les valeurs proposées varient de 0 à 10, les pays moins corrompus étant ceux qui ont des valeurs élevées ; cette classification montre également que les Etats les moins crédibles ou confrontés aux problèmes d'instabilité politique sont assimilés aux Etats les plus corrompus (Transparency International, 2006).

La bonne gouvernance a pour objectif de restaurer le rôle d'un Etat crédible, souverain et légitime pouvant rassurer les investisseurs contre les organisations clandestines de contre-pouvoir. Elle porte sur les systèmes politiques, la coordination des actions et la capacité des administrations à formuler des décisions adéquates, rapides et transparentes.

3.2.2. La bonne gouvernance et les politiques d'ouverture sont-elles complémentaires ?

S'il semble de plus en plus évident que la bonne gouvernance constitue un facteur indispensable à la mise en place et à l'efficacité des politiques d'ouverture, l'inverse n'est pas forcément vrai. La plupart des pays d'Asie qui ont connu une forte croissance

économique grâce à la promotion d'ouverture au marché international ne sont pas dotées de bonnes institutions politiques vues sous l'angle de la démocratie (exemples : Singapour, Chine, Koweït...).

Par conséquent, certaines études associent les politiques d'ouverture à la bonne gouvernance analysée uniquement sous l'angle du respect des lois et des contrats et de l'absence de corruption.

Rigobon & Rodrik (2004) constatent que l'ouverture commerciale (la part des exportations et des importations dans le PIB) est négativement corrélée à la démocratie alors qu'elle est positivement liée à l'état de droit (rule of law). Dans une autre étude, Rodrik, Subramanian et Trebbi (2002) affirment que les effets de la bonne gouvernance ou des institutions de qualité sur le développement économiques comprennent aussi ceux de la politique d'ouverture. Celle-ci n'aurait donc pas d'impacts propres ou indépendants sur le développement économique hormis ceux passant par la qualité des institutions.

Toutefois, la mesure des politiques d'ouverture peut, en elle-même, poser un problème : la plupart des analyses utilisent un indicateur global de l'ouverture commerciale qui comprend un facteur souvent associé à l'instabilité politique à savoir la présence de produits primaires. Selon Collier et Hoeffler (2000), il y a une forte corrélation entre la dotation naturelle des ressources et l'échec des processus démocratiques qui est causée par la convoitise des ressources et la rivalité des différents groupes.

Par conséquent, l'ouverture naturelle peut être considérée comme un facteur non favorable à la bonne gouvernance.

Par contre, la mise en place des politiques d'ouverture commerciale comporte des éléments pouvant conduire à la bonne gouvernance et vice-versa dans la mesure où elle peut promouvoir le libre accès aux marchés et le respect des contrats engagés en suivant des normes internationales tant au niveau de l'attribution, en faisant appel à la concurrence, qu'au niveau de l'exécution. Cette liaison entre les politiques d'ouverture et le respect des lois et des contrats a été certainement renforcée par les événements récents qui ont vu l'écroulement du mur de Berlin en 1989 et la fin du Bloc soviétique en 1991. En conséquence, tous les pays européens qui avaient adopté la doctrine communiste ont vite changé leurs modes de gouvernance et ont suivi la vision de Bruxelles en adoptant des politiques d'ouverture et de stabilité politico-économique afin de joindre l'Union Européenne (critères de Copenhague, 1993). Les politiques d'ouverture et les règles du

marché seront donc associées dans ces pays en transition et l'on doit s'attendre à une croissance plus élevée dans ces pays.

De manière globale, on peut constater que l'adoption des politiques d'ouverture et des principes de bonne gouvernance ont apporté des progrès dans la manière de produire et de gérer les services publics. Dans les pays en développement d'Afrique, d'Amérique et d'Asie, les Etats sont devenus plus sensibles aux droits politiques et civils des citoyens. Dans beaucoup de pays, on observe une mise en place des mécanismes de démocratisation des institutions politiques, une adhésion à différentes conventions portant sur les droits de l'homme. Dans les domaines des affaires, la bonne gestion et la transparence sont devenus des principes de gestion dans les domaines habituellement protégés comme la gestion des devises, l'octroi de licences d'importation ou la passation de marchés publics, même s'il est toujours difficile de mesurer les résultats atteints.

En fin de compte, après une période de réformes économiques et d'ouverture au marché international dans un contexte où l'action de l'Etat était considérée comme neutre ou même nuisible, on assiste, actuellement, à un retournement de situation. Selon Krueger (1993), si l'Etat est autonome, il a aussi les moyens et la légitimité d'appliquer les réformes économiques qui portent notamment sur l'ouverture des marchés. En conséquence, l'Etat doit être jugé selon la satisfaction de ses services offerts, comme la création des conditions favorables et la réussite des réformes économiques. Dans le cas contraire, l'Etat risque d'être bloqué par les groupes de pression et les oppositions. On assiste donc à une interaction entre les actions et les choix de l'Etat (modes de gouvernance) et la satisfaction de la société civile qui est fonction de la réussite des réformes économiques.

Ces changements politiques opérés dans les institutions sont devenus les catalyseurs d'une gestion publique plus transparente et un soutien aux politiques économiques mises en place. Les réformes dans les modes de gouvernance sont venues compléter celles économiques adoptées dans le cadre des programmes d'ajustement structurel et de libéralisation des secteurs publics au début des années 80.

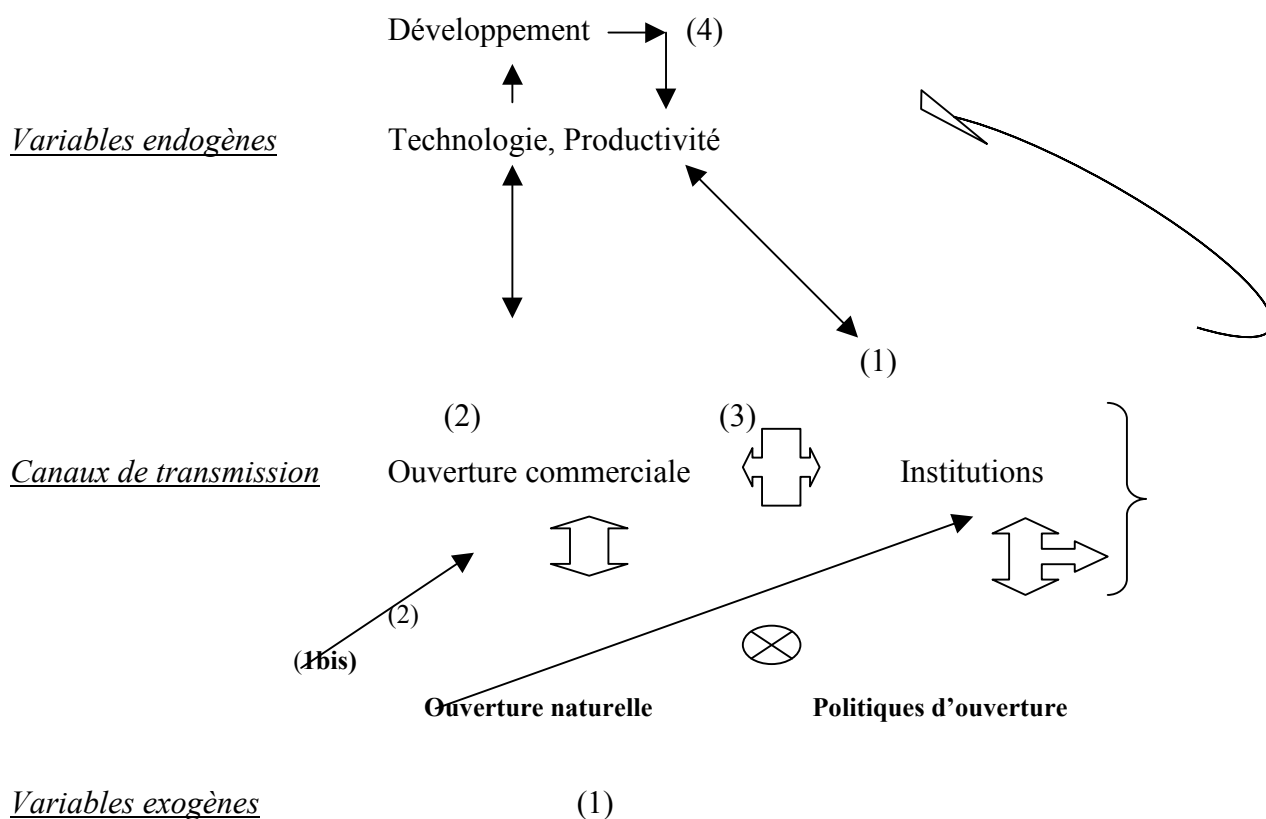
3.2.3. Politiques d'ouverture, institutions de qualité et l'influence des facteurs géographiques.

Malgré l'apport incontesté du rôle de la bonne gouvernance et des politiques d'ouverture sur le développement économique, un débat s'est ouvert sur l'interdépendance ou les canaux de transmission de la croissance, entre les facteurs climatiques considérés comme exogènes ; les modes de gouvernance et l'ouverture commerciale qui en sont dépendants.

Selon l'approche géographique défendue par Sachs (2003), Sachs et Mc Arthur (2001) les facteurs climatiques exercent un effet direct sur le niveau de développement. Ils déterminent l'état de santé des populations et leurs conditions de vie.

Selon l'approche alternative pro-institutionnelle soutenue par ses partisans comme Acemoglu et al. (2001) ou Rodrik et al. (2002), les facteurs géographiques ou climatiques n'affectent le développement économique que par l'intermédiaire des institutions.

Le schéma suivant pourrait résumer les principaux canaux de transmission par lesquels passent les effets de croissance économique.



(facteurs géographiques, climat, maladie....)

Source : Sachs et McArthur (2001), Rodrik et al. (2002).

Ce schéma analyse la relation existant l'ouverture commerciale, la qualité des institutions et le développement économique. Malgré les différences existant entre les approches théoriques, celles-ci ont en commun de considérer que les facteurs géographiques constituent les facteurs explicatifs exogènes. L'approche géographique soutenue par Sachs et McArthur (2001), Sachs (2003) défendent l'hypothèse d'une relation directe entre les caractéristiques géographiques et le développement économique ; l'approche institutionnelle opposée à ce courant soutient que la qualité des institutions, qui diffère selon les facteurs géographiques, est la seule explication du développement économique. D'autres approches ont des points de vue intermédiaires et associent même les deux variables.

Notre hypothèse repose sur la séparation des effets de l'ouverture naturelle, dépendant en partie des variables géographiques, et des politiques d'ouverture qui peuvent être associées à la qualité des institutions pour créer plus de dynamisme économique.

Nous présentons les différents courants sur base de ce schéma :

- (1) La première relation repose sur la prépondérance des effets des modes de gouvernance (ou effets institutionnels) sur le développement économique. Cette approche est soutenue notamment par Acemoglu et al. (2001), Rodrik et al. (2002), Levine et Easterly (2003).
- (2) La deuxième relation soutient l'impact de l'ouverture commerciale et des facteurs géographiques dont elle dépend sur le développement économique (Bloom et Sachs, 1998 ; Gallup, Sachs et Mellinger, 1999 ; McArthur et Sachs, 2001 ; Sachs 2003).
- (3) La 3^{ème} relation défendue par Engerman et Sokoloff (1997, 2002) postule qu'il y a des économies d'échelle dues à l'ouverture commerciale et à la qualité institutionnelle dans la détermination du développement économique.
- (4) Enfin Sachs (2003) a étendu l'impact de la dotation factorielle à l'accumulation du capital en supposant un accès technologique limité aux pays développés, ce qui aurait pour conséquence d'accroître les écarts de revenu existant entre les riches et les pauvres.

Par rapport au schéma d'origine, nous avons ajouté (en caractère gras) la variable 'politiques d'ouverture commerciale' en l'opposant à l'ouverture naturelle. Dans les chapitres précédents, nous avons montré que l'indicateur de mesure utilisé pour les politiques d'ouverture était purgé de l'influence des paramètres géographiques. L'intérêt de cette démarche est de montrer les effets réciproques des politiques d'ouverture commerciale, qui ont été mises en œuvre dans les années 80 dans les pays en développement et la bonne gouvernance qui est promue depuis la décennie 90 par la Banque Mondiale et les principaux bailleurs. La relation qui nous intéresse est représentée par la flèche (1bis). L'effet de cette relation pourrait être comparé à celui donné par l'interconnexion proposée entre l'approche défendue par les partisans de l'ouverture commerciale (2) et l'approche institutionnelle donnant lieu à la relation (3). Cette approche suppose qu'un pays qui s'ouvre au commerce extérieur peut améliorer ses modes de gouvernance grâce à une productivité élevée, et de ce fait, il peut améliorer sa gestion économique et institutionnelle. Mais la différence réside dans le fait que nous avons supposé que la présence des ressources naturelles constitue un facteur d'instabilité politico-économique qui risque ne pas conduire à une bonne gouvernance.

Il faut noter également que la littérature abondante sur les modes de gouvernance considère que la qualité des institutions ne varie pas ou varie très peu (Acemoglu et al., 2001). De très rares analyses comme celle d'Engerman et Sokoloff (2002) admettent que la gouvernance peut s'améliorer de façon réversible en fonction des niveaux de productivité.

Enfin, notons que ce schéma a été proposé, au départ, pour synthétiser la controverse opposant les partisans de *l'ouverture commerciale* soutenant l'importance des dotations factorielles sur le niveau de revenu (McArthur et Sachs, 2001 ; Sachs, 2003...), et les partisans de *l'approche institutionnelle*. Les deux approches considèrent que les principales variables exogènes sont les facteurs géographiques ou climatiques et sont placés en amont des analyses. Par conséquent, ce schéma ne résume pas tout le débat qui existe sur la qualité des institutions et les divers déterminants des modes de gouvernance.

3.3. Différents indicateurs des modes de gouvernance.

3.3.1. Les indicateurs proposés par Kaufmann, Kraay et Mastruzzi (2004).

Même s'il s'agit de la plus récente, la base de données de Kaufmann et al. (1999, 2004, 2005) propose six types d'indicateurs des modes de gouvernance portant sur des aspects aussi diversifiés que les processus électoraux ou la régulation des marchés. Chaque indicateur pris en considération porte des valeurs normalisées comprises à peu près entre -2,5 et 2,5 et décrit globalement la qualité des services offerts par l'Etat dans un domaine précis. Les six domaines d'intervention (ou dimensions de la gouvernance) sont: (1) le processus de démocratisation des institutions politiques (*'voice and accountability'*) (2) l'instabilité politique et les manifestations violentes (*'political instability and violence'*), (3) l'efficacité de l'Etat et de ses institutions dans l'octroi des services (*'government effectiveness'*), (4) la réglementation (*'regulatory quality'*) (5) le respect de la loi (*'rule of law'*) et (6) la lutte contre la corruption (*'corruption control'*).

Les deux premiers indices décrivent le processus politique de démocratisation des institutions politiques, le respect des droits civils, des droits de l'homme ainsi que l'absence d'instabilité comme les manifestations politiques ou les conflits armés. La deuxième catégorie d'indices (3 et 4) mesure la gouvernance économique à travers la qualité des services publics, la qualité et la rapidité des décisions des fonctionnaires de l'Etat ainsi que la transparence dans la collecte fiscale. La troisième et dernière catégorie (comprenant les indices 5 et 6) mesure la gouvernance dans le domaine judiciaire. Elle analyse l'indépendance de la magistrature, la sécurité des investisseurs, l'absence de corruption liée aux paiements supplémentaires aux agents de l'Etat par les hommes d'affaires.

Les données récentes présentées par Kaufmann et al. (2005) couvrent 209 pays et territoires et cela pour les années 1996, 1998, 2000, 2002 et 2004. Il faut rappeler que cette analyse insiste sur l'existence d'une corrélation solide entre la bonne gouvernance représentée par ces différents indicateurs et le niveau de revenu.

Une analyse rapide de ces données nous permet de constater cependant que la région africaine au Sud du Sahara est dans l'ensemble caractérisée par les plus mauvaises performances dans le domaine de la gouvernance d'après les six indicateurs proposés. Seuls quelques pays comme la Namibie, l'Ile Maurice et le Botswana, et dans une moindre mesure l'Afrique du Sud et la Gambie ont en moyenne des valeurs positives. Les trois premiers pays

sont caractérisés par une bonne gouvernance (valeurs proches de celles des pays de l'OCDE), et par le PIB par habitant le plus élevé de la région : respectivement 2382 US\$ (dollars constants de 1995), 4130 US\$ et 4351 US\$ en 2001 (Banque mondiale, WDI, 2003). Mais ils figurent aussi parmi les pays qui ont mis en place avec succès des politiques d'ouverture commerciale selon notre indicateur. Et pour Sachs et Warner (1995, p.28) le Botswana et l'Ile Maurice figurent parmi les pays africains les plus ouverts sur la période 1970-1989.

Tableau n°1: Répartition des modes de gouvernance selon les indicateurs proposés par Kaufmann, Kraay et Mastruzzi sur la période 1996-2002.

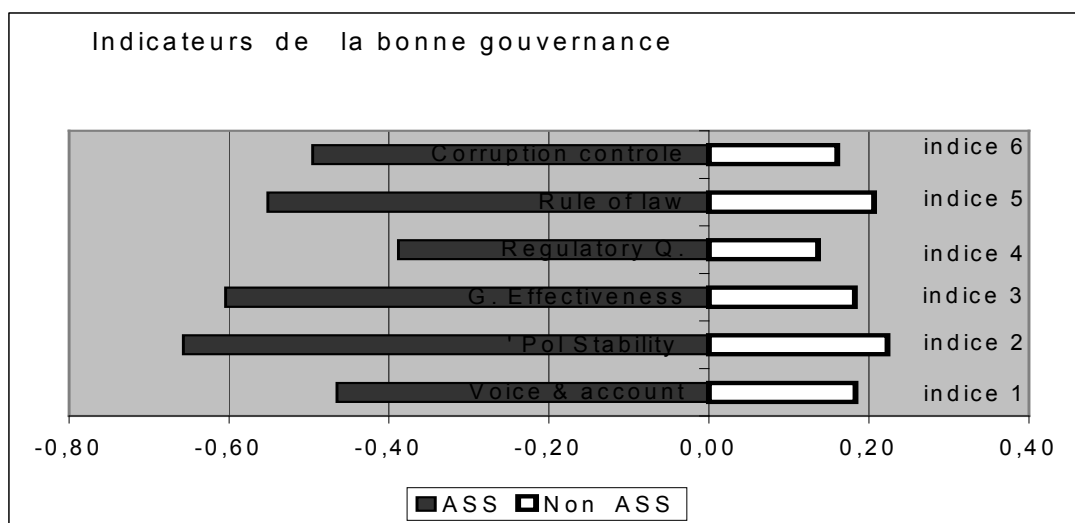
Zone géographique	Indicateurs de bonne gouvernance.						
		Processus politique	Stabilité Pol.	Efficacité gouvern.	Qualité Réglem	Respect droit/loi	Lutte Corruption
		Indice 1	Indice 2	Indice 3	Indice 4	Indice 5	Indice 6
Afrique Sub Sahara	<i>Moyenne</i>	-0,48	-0,70	-0,63	-0,38	-0,57	-0,51
	<i>Ecart type</i>	0,76	0,76	0,76	0,71	0,65	0,65
	N. d'obs	47	38	36	43	44	37
Amérique Lat & Caraïbes	<i>Moyenne</i>	0,30	0,11	-0,08	0,23	-0,15	-0,11
	<i>Ecart type</i>	0,69	0,64	0,7	0,64	0,73	0,66
	N	27	27	27	28	28	27
Asie Sud, E et Pac	<i>Moyenne</i>	-0,38	0,02	0,01	-0,12	-0,05	-0,10
	<i>Ecart type</i>	0,9	0,94	0,85	0,99	1	0,98
	N. d'obs						
Afrique Nord et M Orient	<i>Moyenne</i>	-0,48	0,05	0,10	-0,06	0,17	-0,04
	<i>Ecart type</i>	0,78	0,82	0,74	0,93	0,83	0,66
	N. d'obs						
Europe et Asie Centrales	<i>Moyenne</i>	0,10	-0,13	-0,36	-0,34	-0,19	-0,30
	<i>Ecart type</i>	0,80	0,71	0,68	0,84	0,65	0,68
	N. d'obs						
OCDE	<i>Moyenne</i>	1,43	1,25	1,51	1,06	1,51	1,60
	<i>Ecart type</i>	0,80	0,71	0,68	0,84	0,65	0,68
	N. d'obs						
Nombre d'observations		172	160	158	166	167	159

Source : Kaufmann & al., 2004, 'Governance matters III : Governance indicators for 1996-2002', The World Bank Economic Review, 18, pp.253-287.

N.B : Les valeurs des indicateurs varient de -2,5 à 2,5 pour les bonnes gouvernances.

Le graphique n° 1 fait une comparaison entre la gouvernance observée dans le monde et celle qui est en vigueur en Afrique Sub-Saharienne (selon les données de Kaufmann et al., 2004). Ce graphique montre que la région africaine au Sud du Sahara a la plus mauvaise gouvernance au monde selon les six indicateurs proposés.

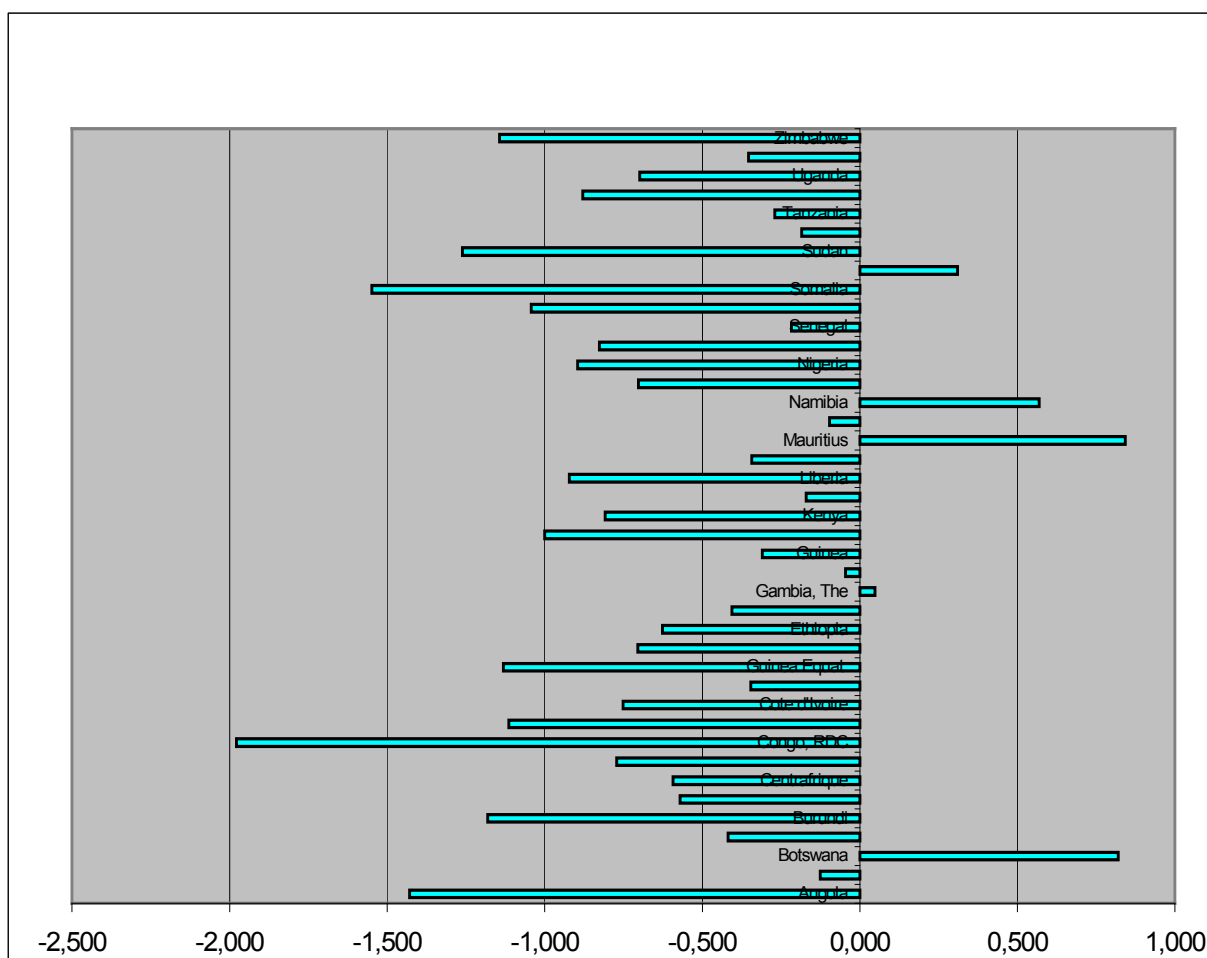
Graphique n°1 : Valeurs comparées des modes de gouvernance de l'Afrique Sub-Saharienne (ASS) par rapport au reste du monde (Non ASS).



Source : Graphique fait à partir des données de Kaufmann et al., 2004, Governance matters III.

Le graphique n°2 décrit les modes de gouvernance suivis par les pays d'Afrique au sud du Sahara en suivant les indicateurs de Kaufmann et al. (2004). Comme on peut s'y attendre, seuls quelques pays ont une bonne gouvernance mesurée par des valeurs positives : les pays sont présentés selon l'ordre alphabétique, seuls l'Afrique du Sud, la Namibie, l'Ile Maurice, la Gambie et le Botswana ont, sur la période 1996-2002, des valeurs moyennes positives.

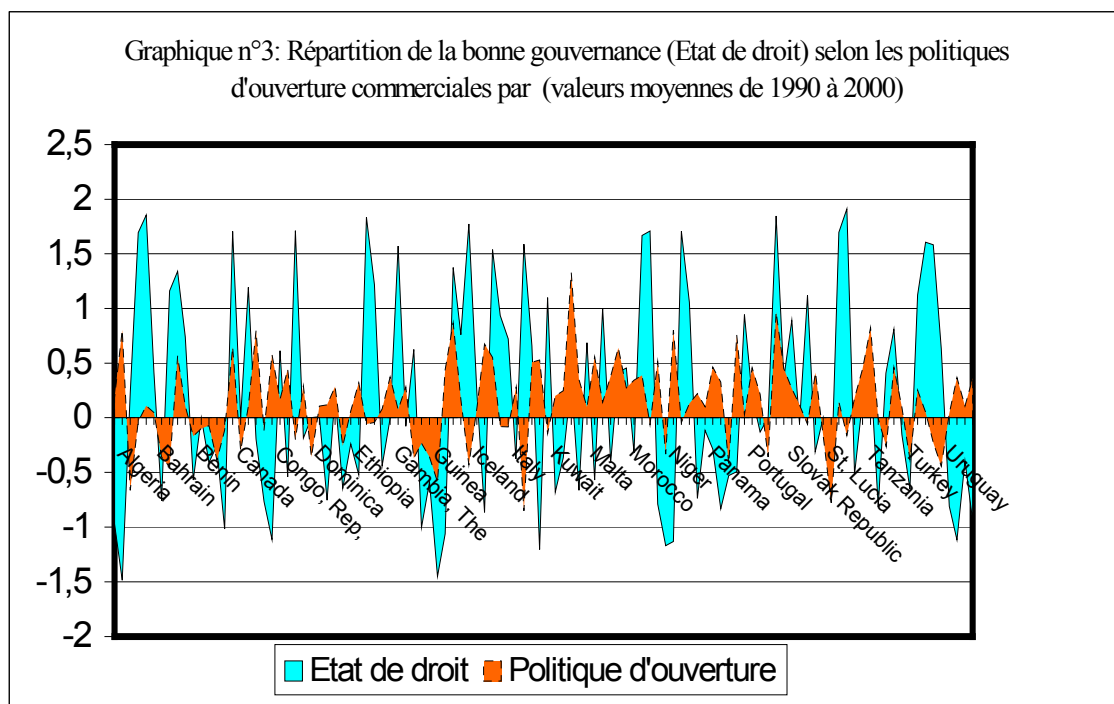
Graphique n°2 : Indicateur moyen de la gouvernance (*) en Afrique Sub-Saharienne selon les pays (1996-2002).



Source : Graphique à partir des données de Kaufmann et al., 2004, Governance matters III..

* L'indice moyen de la gouvernance est calculé comme la moyenne arithmétique des six indicateurs de Kaufmann et al. (2004).

Le graphique n°3 montre une évolution très proche entre la bonne gouvernance mesurée par l'état de droit (rule of law) et l'indicateur des politiques d'ouverture. Ce dernier mesure le volume des échanges commerciaux induits par la mise en place de l'ouverture, mais peut également capter l'influence de la présence de la bonne gouvernance ou des institutions de qualité. Ceci pourrait expliquer pourquoi les deux phénomènes évoluent dans le même sens ; dans tous les cas, nous constatons, à partir de ce graphique, que les pays qui ont adopté des politiques d'ouverture sont également caractérisés par une bonne gouvernance.



3.3.2. Divers indicateurs de bonne gouvernance ou de qualité institutionnelle.

Indicateurs / région	Afriq. Sub-S	Amerique Lat & Car	Asie S- Est	Europe Cent-E	Afriq N & Pr Or	OCDE	
Valeurs moyennes							Sources
Etat de droit (rule of law)	1,35	1,27	0,89	1,86	1,26	1,71	Levine & Easterly
Democratie en 80	5,48	3,16	4,29	6,00	4,60	1,25	Levine & Easterly, 1997 ; Barro (1996)
Indicateurs intermédiaires							
Distance à l'équateur (Latitude en degré)	11,10	17,58	20,25	46,05	30,17	49,07	
Fragmentation sociale							Levine & Easterly, 1997 ; Alesina & al, 2003
<i>-Probabilité d'avoir deux individus appartenant à deux groupes différents-</i>							
Ethnique	0,65	0,26	0,52	0,30	0,19	0,22	
Linguistique	0,63	0,16	0,42	0,36	0,27	0,26	
Religieuse	0,50	0,45	0,46	0,44	0,26	0,40	
Origines Légales							La porta et al., 1998
Anglaise	0,40	0,38	0,61	0,05	0,21	0,20	
Socialiste	0,00	0,00	0,19	0,86	0,00	0,00	
Française	0,60	0,62	0,13	0,09	0,79	0,40	
Germanique	0,00	0,00	0,06	0,00	0,00	0,10	
Scandinave	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,30	

Les indicateurs proposés ci-haut ne sont pas tous des mesures directes des modes de gouvernance. Seules la 'démocratie' et 'l'état de droit' peuvent être considérés comme des indicateurs de gouvernance, les autres variables sont souvent utilisées comme déterminants

des modes de gouvernance exerçant une influence indirecte sur le développement économique.

Par ailleurs, les indicateurs relatifs à l'instabilité politique n'ont pas été pris en compte.

Distance à l'équateur ou Latitude : La variable 'distance à l'équateur' est exprimée en degré et montre que les régions les plus proches de l'équateur comme l'Afrique Sub Saharienne ou l'Amérique Latine ont moins de chance d'avoir des institutions de qualité ou même d'atteindre des taux de productivité élevés. Selon Diamond (1997), le transfert technologique se ferait difficilement de l'hémisphère Nord à l'hémisphère Sud ; les pays gagneraient donc à être loin de l'équateur.

Fragmentation sociale : elle mesure le degré d'hétérogénéité sociale de différentes couches ethniques, linguistiques et religieuses. Une grande diversité de groupes sociaux est mesurée par une probabilité élevée de rencontrer deux individus d'ethnies ou de langues différentes (Easterly & Levine, 1997 ; Alesina & al., 2003) ou à la corruption (Mauro, 1995). Par contre, selon les données fournies par Alesina et al. (2003), la diversité religieuse pourrait être un facteur de cohésion sociale et de stabilité politique.

Démocratie: il s'agit d'une mesure proposée pour mesurer la présence d'une démocratie dans le pays (Barro, 1996). Cet indicateur décrit un des aspects de la bonne gouvernance.

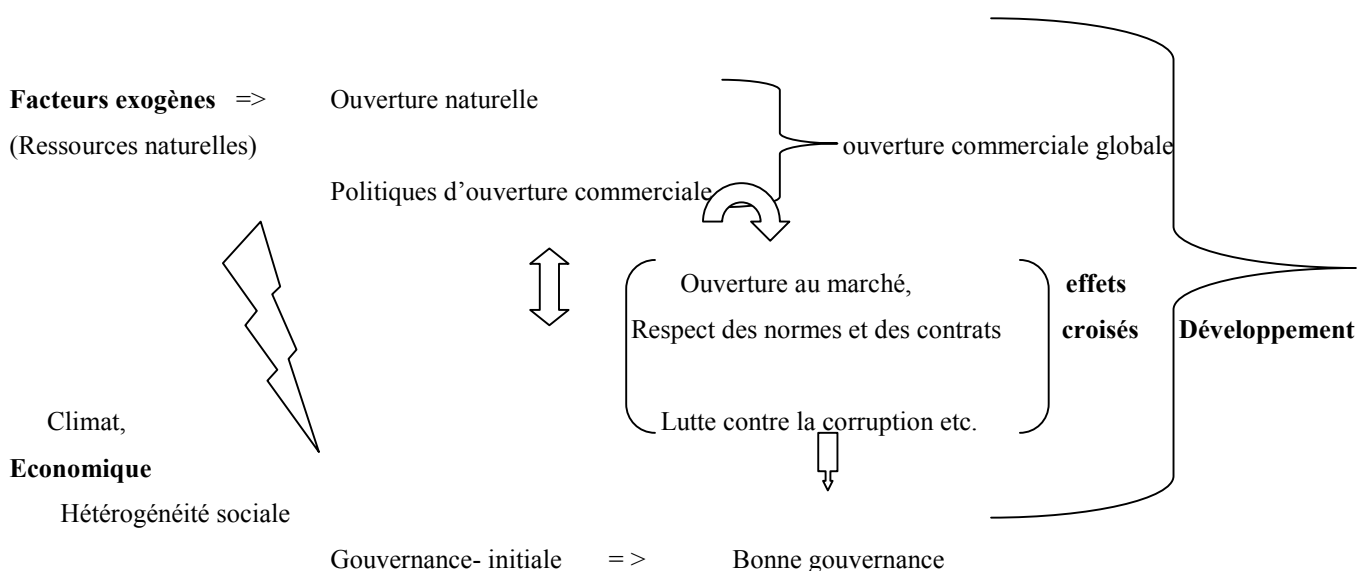
Origines légales : La porta et al. (1998) ont établi une classification des principaux systèmes judiciaires de référence suivis par la plupart des pays colonisés. Les auteurs considèrent qu'il y aurait cinq origines légales différentes : le code civil français, la common law d'origine britannique, le code germanique, le modèle socialiste et la référence scandinave. Les modèles français et britannique auraient influencé la plupart des codes civils, en particulier ceux des pays en développement qui ont recouvré leur indépendance politique depuis la fin de la 2^{ème} guerre.

3.4. Estimation des effets de l'ouverture et de la gouvernance sur le niveau du développement économique.

3.4.1. Le Modèle utilisé et les hypothèses.

Nous mesurons l'effet interactif de la mise en place des politiques d'ouverture et de l'adoption de la bonne gouvernance sur le développement économique. Nous supposons que même si l'adoption des politiques d'ouverture et la bonne gouvernance ont chacune une valeur ajoutée individuelle sur le développement économique mesuré par le PIB/hab., il y a un effet interactif additionnel résultant de l'ouverture au marché.

Hypothèses :



Nous partons de l'hypothèse selon laquelle les politiques d'ouverture résultent d'une décision des Etats de s'ouvrir au marché international et que cette insertion va amener tous les agents économiques (dont les Etats) à respecter les normes de contrats et les conventions inhérentes aux transactions commerciales internationales. Les Etats sont donc amenés à lutter contre la corruption et à faire appliquer le droit au fur à mesure que les échanges commerciaux augmentent. L'effet mesuré est interactif, résultant de la bonne gouvernance et des politiques visant l'insertion au marché international.

L'effet mis en évidence peut être mesuré en suivant le modèle suivant :

Le modèle d'analyse :

Soit

$$Y_i = \alpha + \beta (Ouv.) N_i + \chi P_i + \delta Q_i + \phi C_i + \varphi (P_i * Q_i) + u_i \quad (3.1)$$

où

- Y est le log du PIB par habitant en \$ constants (1995) ;
- N est l'ouverture naturelle, une variable instrumentée par les déterminants structurels de l'ouverture. Seuls les instruments validés par le test de Sargan/Hansen sont considérés comme étant de vrais instruments (d'exclusion), sachant que le test prend en compte toutes les autres variables explicatives du modèle comme des instruments d'inclusion.
- P mesure la mise en place de politiques d'ouverture (les résidus 'u' sont positifs), en partant de l'équation de détermination de l'ouverture commerciale présentée précédemment : $Ouv = \alpha + \beta N + u$.
- $P * Q$ est le terme interactif mesurant la mise en place des politiques d'ouverture et de la bonne gouvernance (ou institutions de qualité).
- Q représente l'ensemble des différents indicateurs des modes de gouvernance utilisés ;
- C est l'ensemble des variables de contrôle exogènes suggérées par la littérature à savoir l'hétérogénéité sociale mesurée par la probabilité pour deux individus d'appartenir à des groupes ethniques, linguistique ou religieux différents ; la religion prédominante dans le pays (Alesina & al., 2003) et l'influence climatique mesurée par la distance par rapport à l'équateur.
- et u_i est le terme d'erreur.

3.4.2. Méthodes d'estimation.

L'estimation porte sur des données transversales concernant majoritairement les pays en développement dont plus d'un tiers provient d'Afrique Sub Saharienne sur la période 1970-2000. Cette procédure est guidée par l'absence des données temporelles importantes comme celles portant sur variables institutionnelles. La variable expliquée est le niveau de développement mesuré par le niveau du PIB/hab. et non la variation du revenu. Les procédures d'estimation appropriées pour ce genre de données sont donc soit les moindres carrés ordinaires ou les doubles moindres carrés. Les estimations ont donc l'inconvénient de ne pas tenir compte des caractéristiques individuelles propres à chaque pays (hétérogénéité individuelle inobservable).

L'équation (3.1) est estimée par la Méthode des Doubles Moindres Carrés selon les conditions de sur-identification confirmées par le test de Hansen et les variables endogènes 'ouverture naturelle' et la 'protection contre le risque d'expropriation' sont instrumentées par les variables suivantes : proportion des produits miniers et pétroliers dans les exportations ainsi que la superficie territoriale et la mortalité des colons (variable proposée par Acemoglu et al., 2002). Le test de Sargan/Hansen est conduit pour tester la validité de tels instruments d'exclusion sachant que, selon la procédure usuelle, toutes les variables explicatives du modèle sont des instruments d'inclusion. La qualité des institutions est selon Acemoglu et al. (2001) une variable endogène qui varie selon les caractéristiques géographiques, notamment climatiques. Ces auteurs ont proposé de mesurer par la mortalité des colons le caractère hospitalier ou non du climat. Dans cette procédure d'estimation, nous avons ajouté les instruments censés mesurer le degré d'ouverture naturelle.

Tous les écarts-types des coefficients sont corrigés automatiquement du problème de l'hétéroscédasticité par la méthode de White (1980).

Les résultats de ces estimations sont présentés dans les tableaux 2 et 3 et, dans ce dernier l'accent est mis sur la validité des effets interactifs entre la mise en place des politiques d'ouverture et la qualité institutionnelle.

3.4.3. Résultats.

Les résultats du tableau n° 2 montrent que les coefficients des principales variables spécifiées ont des signes attendus. La variable d'intérêt, les politiques d'ouverture, exerce un effet positif significatif sur le niveau du PIB/hab. et confirme ainsi que les pays qui ont mis en place des politiques sur la période 1970-2000 ont aussi obtenu des revenus plus élevés.

Les politiques d'ouverture sont mesurées par les résidus (voir chapitre premier) et leurs écarts-types sont automatiquement corrigés par la procédure de 'Bootstrap' qui refait plusieurs fois les échantillons (au moins 50 dans notre modèle) et calcule les écarts-types corrigés de leurs biais. Dans la dernière estimation (colonne 6), la description des politiques d'ouverture est mesurée par une variable muette, prenant la valeur 1 pour les pays ouverts et 0 pour les pays caractérisés par une absence de politiques d'ouverture. Les estimations confirment que les pays ouverts ont des revenus plus élevés que ceux qui sont jugés non ouverts au vu de leurs politiques économiques.

D'autres variables expliquent le niveau du développement économique atteint comme l'ouverture naturelle basée les exportations de produits primaires (miniers, pétroliers ou agricoles). La distance par rapport l'équateur entre avec un signe positif et confirme que les pays à climat tempéré ou situés loin de l'équateur ont des niveaux de revenu plus élevés. L'hétérogénéité sociale mesurée par la diversité ethno-linguistique dans un pays constitue un facteur d'instabilité politique et de baisse de PIB, alors que la présence de multiples religions agit en sens inverse. Dans les colonnes 4 à 6, l'impact religieux est mesuré par la prédominance de l'une des trois religions importantes dans le pays : le protestantisme, le catholicisme ou l'islam. Les estimations montrent que les pays caractérisés par une prépondérance de protestants et de catholiques ont des niveaux de revenu plus élevés que ceux des pays à forte dominance musulmane. Ces résultats pourraient être liés aux caractéristiques individuelles des pays et pas forcément traduire l'effet de la religion sur le niveau de revenu. Par ailleurs, l'effet 'Protestants' est comparable à l'effet 'Catholiques' au regard des valeurs de leurs coefficients.

Nous avons enfin testé l'impact que produit l'adoption d'un système judiciaire d'origine britannique par rapport au modèle français sur le niveau du PIB/hab. Nous avons

constaté que cet effet n'est pas significatif. Cette conclusion est, a priori, contraire à la théorie proposée par La porta et al. (1998, 2003).

Dans le tableau n°3, nous avons testé la validité des effets combinés des politiques d'ouverture et de la qualité institutionnelle. Celle-ci est mesurée par trois indicateurs proposés par Kaufmann et al. (2004) : la présence d'un système démocratique, la régulation économique et l'état de droit. Les résultats des estimations montrent que ces trois indicateurs sont statistiquement significatifs et confirment que la bonne qualité des institutions explique la hausse des niveaux du PIB/hab. Cependant, notre variable d'intérêt, les politiques d'ouverture, n'est plus significative quand la qualité institutionnelle porte sur le respect du droit (colonne 3 du tableau n°3). En outre, quand les effets des politiques d'ouverture sont combinés à la qualité institutionnelle mesurée par la régulation économique ou l'état de droit, la variable politiques d'ouverture n'est plus significative (colonnes 5 et 6 du tableau n°3). Ceci confirme une prédominance des effets de la bonne gouvernance sur la politique économique quand les deux facteurs sont conjugués, une hypothèse défendue par Rodrik et al. (2002). Par ailleurs, nos estimations démontrent que les processus démocratiques ne sont pas forcément complémentaires avec l'adoption des politiques d'ouverture, leur effet interactif n'est pas significatif alors que chacune des deux variables a un impact positif sur le niveau du PIB (colonne 4 du tableau 3). La bonne gouvernance caractérisée par le respect de la loi, une administration de qualité, la régulation économique et la lutte contre la corruption ont des effets complémentaires et même prédominants à l'adoption des politiques d'ouverture (résultats non présentés). Nous constatons également que l'effet de la variable 'ouverture naturelle' sur le niveau du PIB/hab. est assez ambigu et probablement dépendant de la bonne gouvernance. Quand celle-ci est mesurée par la variable relative à la démocratie et aux droits politiques, l'effet de l'ouverture est significatif ; par contre quand la bonne gouvernance est mesurée par l'état de droit ou la régulation, l'ouverture naturelle n'a plus d'impact significatif sur le développement économique.

Enfin, nous avons mesuré la qualité institutionnelle par la variable 'protection contre le risque d'expropriation' instrumentée par le taux de mortalité coloniale. Les résultats confirment l'hypothèse émise par Acemoglu et al. (2001) selon laquelle les facteurs climatiques agissent sur le développement par l'intermédiaire des modes de gouvernance. En effet, quand la qualité institutionnelle est mesurée par cette variable, l'influence

climatique mesurée par la distance à l'équateur n'est plus significative, les institutions ont alors le signe positif le plus élevé de tous les indicateurs utilisés.

En conclusion, l'adoption des politiques d'ouverture commerciale constitue un facteur explicatif important du développement économique. D'autres paramètres exercent une influence non négligeable comme les modes de gouvernance, l'hétérogénéité sociale et les facteurs climatiques. Les pays en développement gagneraient à adopter une bonne gouvernance basée sur le respect de la loi et une administration de qualité qui sont des variables complémentaires à l'adoption des politiques d'ouverture.

Tableau n ° 2: Effets des politiques d'ouverture et des modes gouvernance sur le développement économique.

Variable expliquée →	Ln PIB/hab	Ln PIB/hab.	Ln PIB/hab.	Ln PIB/hab.	Ln PIB/hab.	Ln PIB/hab.
Variables explic. ↓	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)
Ouverture naturelle	0,40**	0,47*	0,47*	0,47*	0,46*	0,49*
prédite	(2,47)	(3,03)	(3,03)	(2,57)	(3,00)	(3,39)
Politiques d'ouverture	0,36**	0,44**	0,44**	0,66*	0,60*	1,02*
	(1,96)	(2,45)	(2,45)	(3,23)	(3,23)	(2,85)
Latitudes (distance par rapport à l'équateur)	0,04*	0,04*	0,04*	0,03*	0,04*	0,04*
	(6,18)	(6,29)	(6,29)	(5,98)	(7,29)	(7,47)
Hétérogénéité sociale						
-Appartenance à différ. groupes ethno-linguistique)	-1,25*	-1,21*	-1,21*	-0,94*	-0,83*	-0,70**
	(4,19)	(5,08)	(5,08)	(2,95)	(2,94)	(2,33)
-Appartenance à diff. Religions	1,07*	0,90*	0,90*			
	(4,40)	(3,01)	(3,01)			
Religion prédominante				0,01*		
				(2,70)		
				0,01*	-0,00	0,00
				(4,51)	(0,08)	(0,21)
					-0,01*	-0,01*
					(7,35)	(6,44)
Origine Légale		-0,04				
		(0,23)				
			0,04			
			(0,23)			
Constante	6,07*	5,79	5,75	5,69*	6,31*	5,87*
	(7,88)	(7,85)	(8,08)	(7,02)	(8,95)	(8,00)
R ²	0,42	0,45	0,44	0,45	0,51	0,52
N. total d'obs. (pays)	55	53	53	55	55	55
dont l'Afrique Sub-Saharienne	19	18	18	19	19	19
Hansen test	0,26	0,03	0,03	0,63	3,74	3,72
p-value*	0,88	0,99	0,99	0,73	0,15	0,16

*, **, *** significatifs à 1%, 5% et 10%.

(.) statistiques de student corrigées de l'hétéroscédasticité

Instruments d'exclusion : proportion des produits pétroliers et miniers dans les exportations, superficie du pays.

Tableau n°3: Analyse des effets interactifs des politiques d'ouverture et des modes de gouvernance sur le développement économique.

Variable endogène → Exogènes ↓	Ln PIB/hab (1)	Ln PIB/hab (2)	Ln PIB/hab (3)	Ln PIB/hab (4)	Ln PIB/hab (5)	Ln PIB/hab (6)	Ln PIB/hab. (7)
Ouverture naturelle (prédite)	0,40* (2,72)	0,09 (0,73)	-0,03 (0,17)	0,41* (2,85)	-0,01 (0,10)	-0,10 (0,64)	0,12 (0,39)
Politiques d'ouverture	0,92* (3,33)	0,43*** (1,93)	0,04 (0,19)	0,90* (3,33)	0,16 (0,63)	-0,04 (0,19)	-0,99 (1,47)
Latitudes (distance à l'équateur)	0,03* (4,96)	0,03* (4,38)	0,01 (1,01)	0,03* (4,97)	0,03* (4,52)	0,01 (1,32)	-0,03 (1,09)
Hétérogénéité sociale							
-Appartenance à différ. groupes ethno-linguistique)	-0,67* (2,53)	-0,51** (2,16)	-0,60** (2,36)	-0,65** (2,35)	-0,47** (1,97)	-0,59** (2,36)	-0,77*** (1,87)
-Appartenance à diff. Religions	0,40 (1,57)	0,59* (2,59)	0,06 (0,24)	0,39 (1,52)	0,62* (2,73)	0,15 (0,62)	-0,93 (1,58)
Qualité institutionnelle							
Protection contre le risque d'expropriation-							1,09* (2,83)
Processus démocrat. (Voice & accountability)	0,53* (7,05)			0,53* (7,25)			
Qualité de la régulation		0,77* (6,78)			0,64* (5,64)		
Etat de droit (rule of law)			0,77* (8,60)			0,65* (7,01)	
Effets interactifs							
Voice x politiques d'ouverture				-0,11 (0,45)			
Régulation x Politique Ouverture					0,65* (3,00)		
Rule of law x politique d'ouverture						0,47* (3,04)	
Constante	6,07* (8,41)	7,12* (10,36)	8,52* (9,97)	6,00* (8,20)	7,55* (10,39)	8,74* (10,25)	1,97 (1,37)
R ²	0,54	0,60	0,58	0,54	0,61	0,59	0,22
N. de pays	53	53	53	53	53	53	53
dont l'Afrique S.S.	19	19	19	19	19	19	19
Test Hansen	0,30	4,77	1,53	2,30	7,37	2,92	0,20
p-value*	(0,32)	(0,09)	(0,46)	(0,32)	(0,02)	(0,23)	(0,66)

*, **, *** significatifs à 1%, 5% et 10%.

Conclusion.

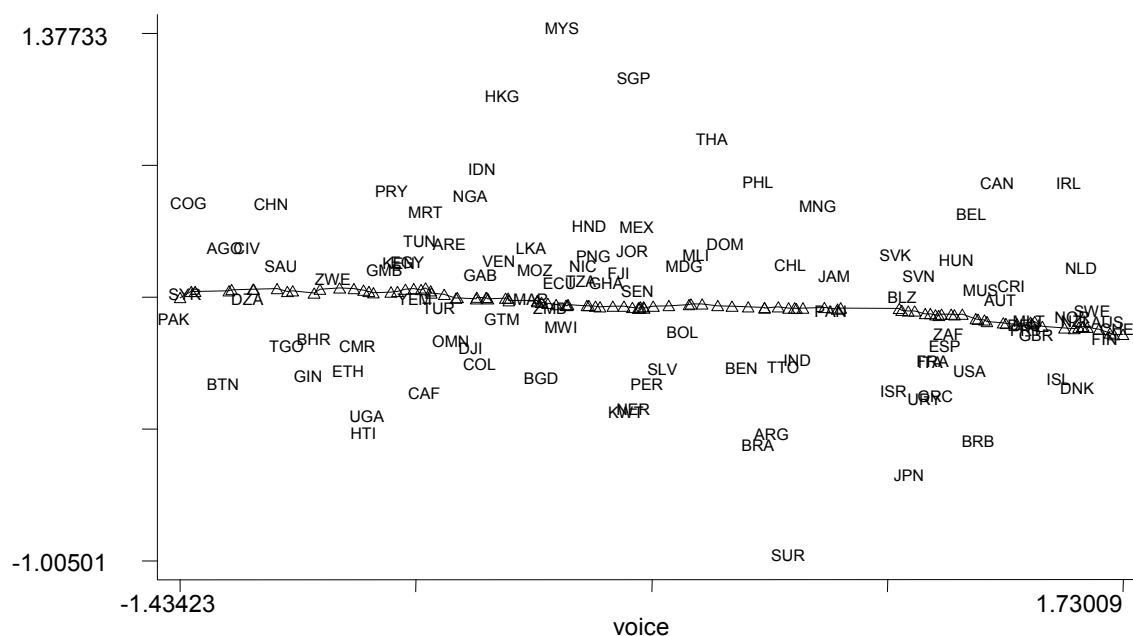
L'analyse des impacts des politiques d'ouverture sur le développement économique en présence des facteurs institutionnels, climatiques et sociaux nous amène à conclure que les pays qui ont mis en œuvre des politiques d'ouverture ont atteint des niveaux de revenu élevés. D'autres variables ont contribué à cette réussite économique, comme la bonne gouvernance caractérisée par le respect du droit et de la loi, une administration compétente capable de prendre de bonnes décisions dans la transparence et l'équité. La bonne gouvernance constitue donc un facteur clé du développement économique et a poussé les politiques d'ouverture à être plus efficaces. Par contre, la présence de groupes ethno-linguistiques différents dans un pays entraîne une instabilité politique et peut être à l'origine de la baisse de la croissance économique. Toutefois, une hétérogénéité religieuse (existence de plusieurs religions à la fois dans un pays) pourrait constituer un facteur positif au développement économique. Enfin, nous avons constaté que l'ouverture basée sur l'exportation des ressources naturelles ne pouvait agir efficacement sur le développement économique que quand les pays sont dotés de bonnes institutions politico-légales.

En conclusion, de nombreux déterminants ont été évoqués pour justifier la hausse des niveaux de revenus dans différents pays. Notre analyse a confirmé l'importance des politiques d'ouverture, la qualité institutionnelle, les facteurs socio-culturels ou géographiques. La mise en place simultanée d'une bonne gouvernance et des politiques d'ouverture joue un rôle prépondérant dans le développement économique.

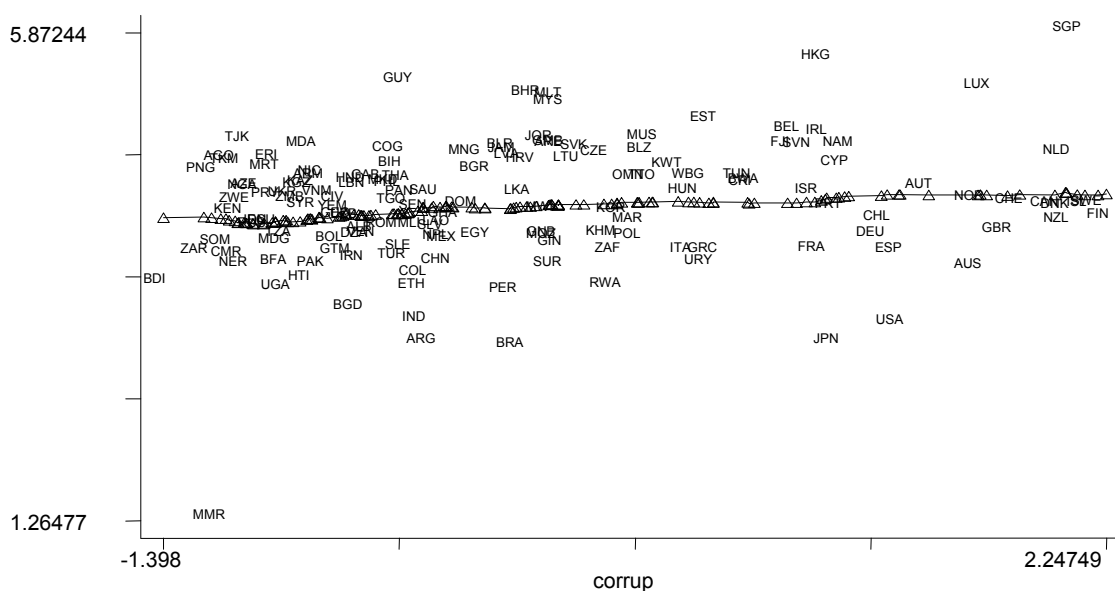
Annexes du chapitre 3

Annexe 1. Evolution comparée entre politiques d'ouverture commerciale et les modes de gouvernance par pays (indices de Kaufmann et al., 2004).

Politique d'ouverture commerciale et droits politiques (voice and accountability), 1990-2000.



Politique d'ouverture commerciale et lutte contre la corruption (1990-2000).



Annexe 2 : Bonne gouvernance mesurée par l'Indice de perception de Transparency International.

Pays	2005		2004	2003	2002	2001
	Classement	Indice	Indice	Indice	Indice	Indice
Islande	1	9,7	9,5	9,6	9,4	9,2
Finlande	2	9,6	9,7	9,7	9,7	9,9
Nouvelle-Zélande	2	9,6	9,6	9,5	9,5	9,4
Danemark	4	9,5	9,5	9,5	9,5	9,5
Singapour	5	9,4	9,3	9,4	9,3	9,2
Suède	6	9,2	9,2	9,3	9,3	9
Suisse	7	9,1	9,1	8,8	8,5	8,4
Norvège	8	8,9	8,9	8,8	8,5	8,6
Australie	9	8,8	8,8	8,8	8,6	8,5
Autriche	10	8,7	8,4	8	7,8	7,8
Pays-Bas	11	8,6	8,7	8,9	9	8,8
Royaume-Uni	11	8,6	8,6	8,7	8,7	8,3
Luxembourg	13	8,5	8,4	8,7	9	8,7
Canada	14	8,4	8,5	8,7	9	8,9
Hong Kong	15	8,3	8	8	8,2	7,9
Allemagne	16	8,2	8,2	7,7	7,3	7,4
États-Unis	17	7,6	7,5	7,5	7,7	7,6
France	18	7,5	7,1	6,9	6,3	6,7
Belgique	19	7,4	7,5	7,6	7,1	6,6
Irlande	19	7,4	7,5	7,5	6,9	7,5
Chili	21	7,3	7,4	7,4	7,5	7,5
Japon	21	7,3	6,9	7	7,1	7,1
Espagne	23	7	7,1	6,9	7,1	7
Barbados	24	6,9	7,3	-	-	-
Malte	25	6,6	6,8	-	-	-
Portugal	26	6,5	6,3	6,6	6,3	6,3
Estonie	27	6,4	6	5,5	5,6	5,6
Israël	28	6,3	6,4	7	7,3	7,6
Oman	28	6,3	6,1	6,3	-	-
Émirats arabes unis	30	6,2	6,1	5,2	-	-
Slovénie	31	6,1	6	5,9	6	5,2
Botswana	32	5,9	6	5,7	6,4	6
Taiwan	32	5,9	5,6	5,7	5,6	5,9
Qatar	32	5,9	5,2	5,6	-	-
Uruguay	32	5,9	6,2	5,5	5,1	5,1
Bahrein	36	5,8	5,8	6,1	-	-
Chypre	37	5,7	5,4	6,1	-	-
Jordanie	37	5,7	5,3	4,6	4,5	4,9
Malaisie	39	5,1	5	5,2	4,9	5
Italie	40	5	4,8	5,3	5,2	5,5
Hongrie	40	5	4,8	4,8	4,9	5,3
Corée du Sud	40	5	4,5	4,3	4,5	4,2
Tunisie	43	4,9	5	4,9	4,8	5,3
Lituanie	44	4,8	4,6	4,7	4,8	4,8
Koweït	45	4,7	4,6	5,3	-	-
Afrique du Sud	46	4,5	4,6	4,4	4,8	4,8
Namibie	47	4,3	4,1	4,7	5,7	5,4

Grèce	47	4,3	4,3	4,3	4,2	4,2
République tchèque	47	4,3	4,2	3,9	3,7	3,9
Slovaquie	47	4,3	4	3,7	3,7	3,7
Maurice	51	4,2	4,1	4,4	4,5	4,5
Costa Rica	51	4,2	4,9	4,3	4,5	4,5
Lituanie	51	4,2	4	3,8	3,7	3,4
El Salvador	51	4,2	4,2	3,7	3,4	3,6
Bulgarie	55	4	4,1	3,9	4	3,9
Colombie	55	4	3,8	3,7	3,6	3,8
Fidji	55	4	-	-	-	-
Seychelles	55	4	4,4	-	-	-
Cuba	59	3,8	3,7	4,6	-	-
Thaïlande	59	3,8	3,6	3,3	3,2	3,2
Trinidad et Tobago	59	3,8	4,2	4,6	4,9	5,3
Belize	62	3,7	3,8	4,5	-	-
Brésil	62	3,7	3,9	3,9	4	4
Jamaïque	64	3,6	3,3	3,8	4	-
Ghana	65	3,5	3,6	3,3	3,9	3,4
Mexique	65	3,5	3,6	3,6	3,6	3,7
Panama	65	3,5	3,7	3,4	3	3,7
Pérou	65	3,5	3,5	3,7	4	4,1
Turquie	65	3,5	3,2	3,1	3,2	3,6
Burkina Faso	70	3,4	-	-	-	-
Croatie	70	3,4	3,5	3,7	3,8	3,9
Égypte	70	3,4	3,2	3,3	3,4	3,6
Lesotho	70	3,4	-	-	-	-
Pologne	70	3,4	3,5	3,6	4	4,1
Arabie saoudite	70	3,4	3,4	4,5	-	-
Syrie	70	3,4	3,4	3,4	-	-
Laos	77	3,3	-	-	-	-
Chine	78	3,2	3,4	3,4	3,5	3,5
Maroc	78	3,2	3,2	3,3	3,7	-
Sénégal	78	3,2	3	3,2	3,1	2,9
Sri Lanka	78	3,2	3,5	3,4	3,7	-
Suriname	78	3,2	4,3	-	-	-
Liban	83	3,1	2,7	3	-	-
Rwanda	83	3,1	3,3	4,2	4,8	-
République dominicaine	85	3	2,9	3,3	3,5	3,1
Mongolie	85	3	3	-	-	-
Roumanie	85	3	2,9	2,8	2,6	2,8
Arménie	88	2,9	3,1	3	-	-
Bénin	88	2,9	3,2	-	-	-
Bosnie-Herzégovine	88	2,9	3,1	3,3	-	-
Gabon	88	2,9	3,3	-	-	-
Inde	88	2,9	2,8	2,8	2,7	2,7
Iran	88	2,9	2,9	3	-	-
Mali	88	2,9	3,2	3	-	-
Moldavie	88	2,9	2,3	2,4	2,1	3,1
Tanzanie	88	2,9	2,8	2,5	2,7	2,2
Algérie	97	2,8	2,7	2,6	-	-

Argentine	97	2,8	2,5	2,5	2,8	3,5
Madagascar	97	2,8	3,1	2,6	1,7	-
Malawi	97	2,8	2,8	2,8	2,9	3,2
Mozambique	97	2,8	2,8	2,7	-	-
Serbie-Monténégro	97	2,8	2,7	2,3	-	-
Gambie	103	2,7	2,8	2,5	-	-
Macédoine	103	2,7	2,7	2,3	-	-
Swaziland	103	2,7	-	-	-	-
Yémen	103	2,7	2,4	2,6	-	-
Biélorussie	107	2,6	3,3	4,2	4,8	-
Érythrée	107	2,6	2,6	-	-	-
Honduras	107	2,6	2,3	2,3	2,7	2,7
Kazakhstan	107	2,6	2,2	2,4	2,3	2,7
Nicaragua	107	2,6	2,7	2,6	2,5	2,4
Palestine	107	2,6	2,5	3	-	-
Ukraine	107	2,6	2,2	2,3	2,4	2,1
Viêt Nam	107	2,6	2,6	2,4	2,4	2,6
Zambie	107	2,6	2,6	2,5	2,6	2,6
Zimbabwe	107	2,6	2,3	2,3	2,7	2,9
Afghanistan	117	2,5	-	-	-	-
Bolivie	117	2,5	2,2	2,3	2,2	2
Equateur	117	2,5	2,4	2,2	2,2	2,3
Guatemala	117	2,5	2,2	2,4	2,5	2,9
Guyana	117	2,5	-	-	-	-
Libye	117	2,5	2,1	-	-	-
Népal	117	2,5	2,8	-	-	-
Philippines	117	2,5	2,6	2,5	2,6	2,9
Ouganda	117	2,5	2,6	2,2	2,1	1,9
Albanie	126	2,4	2,5	2,5	2,5	-
Niger	126	2,4	2,2	-	-	-
Russie	126	2,4	2,8	2,7	2,7	2,3
Sierra Leone	126	2,4	2,3	2,2	-	-
Burundi	130	2,3	-	-	-	-
Cambodge	130	2,3	-	-	-	-
République du Congo	130	2,3	2,3	2,2	-	-
Géorgie	130	2,3	2	1,8	2,4	-
Kirghizistan	130	2,3	2,2	2,1	-	-
Papouasie-Nouvelle-Guinée	130	2,3	2,6	2,1	-	-
Venezuela	130	2,3	2,3	2,4	2,5	2,8
Azerbaïdjan	137	2,2	1,9	1,8	2	2
Cameroun	137	2,2	2,1	1,8	2,2	2
Éthiopie	137	2,2	2,3	2,5	3,5	-
Indonésie	137	2,2	2	1,9	1,9	1,9
Irak	137	2,2	2,1	2,2	-	-
Liberia	137	2,2	-	-	-	-
Ouzbékistan	137	2,2	2,3	2,4	2,9	2,7
République démocratique du Congo	144	2,1	2	-	-	-
Kenya	144	2,1	2,1	1,9	1,9	2
Pakistan	144	2,1	2,1	2,5	2,6	2,3

Paraguay	144	2,1	1,9	1,6	1,7	-
Somalie	144	2,1	-	-	-	-
Soudan	144	2,1	2,2	2,3	-	-
Tadjikistan	144	2,1	2	1,8	-	-
Angola	151	2	2	1,8	1,7	-
Côte d'Ivoire	152	1,9	2	2,1	2,7	2,4
Guinée équatoriale	152	1,9	-	-	-	-
Nigeria	152	1,9	1,6	1,4	1,6	1
Haïti	155	1,8	1,5	1,5	2,2	-
Myanmar	155	1,8	1,7	1,6	-	-
Turkmenistan	155	1,8	2	-	-	-
Bangladesh	158	1,7	1,5	1,3	1,2	0,4
Tchad	158	1,7	1,7	-	-	-
Source:	Transparency International 2005, www.transparency.org,					

* Les valeurs proposées varient de 0 à 10 pour les pays ayant une faible corruption.

Chapitre 4 : OUVERTURE COMMERCIALE ET INEGALITES INTERNES DE REVENU.

Introduction.

Les récentes années ont été caractérisées par une hausse des inégalités dans le monde avec un Gini moyen qui est passé de 0,50 en 1820 à 0,61 en 1992 (Bourguignon et Morrisson, 2002), une période pendant laquelle beaucoup de pays se sont ouverts au commerce mondial. Théoriquement, on devrait s'attendre à ce que l'ouverture commerciale contribue à réduire les inégalités existantes en favorisant les facteurs relativement abondants dans le pays, comme le travail non qualifié dans les pays en développement et le capital dans les pays développés, suivant les prédictions du théorème de Stolper – Samuelson (1941). Mais le constat est quasi unanime, le fossé entre les riches et les pauvres continue de s'accroître dans le monde au point que certains auteurs suggèrent de remettre en cause l'ouverture commerciale (Milanovic, 2002 ; Milanovic et Squire, 2005). D'autre part, Dollar et Kraay (2001) considèrent que l'ouverture peut favoriser une réduction des inégalités et de la pauvreté dans le monde.

Au niveau des études empiriques, la corrélation entre la hausse des inégalités et l'ouverture commerciale n'est pas contestée, mais de nombreuses études suggèrent que s'il existe des liens de causalité, ceux-ci sont indirects. Deux analyses s'opposent : d'une part, celles qui ont postulé que l'ouverture commerciale s'accompagnait d'une augmentation des inégalités de revenu (Barro, 1999 ; Spilimbergo et al. (1999) ; Lundberg et Squire, 2000) ; et d'autre part, des analyses assez controversées qui ont conclu que l'ouverture commerciale pouvait réduire les inégalités du moment qu'elle permettait d'atteindre une croissance économique élevée (Dollar, 2000 ; Dollar et Kraay, 2001).

Ce chapitre s'intéresse aux effets de l'ouverture commerciale sur les inégalités internes de revenu mesurées par les coefficients de Gini. Il postule que l'ouverture naturelle et les politiques d'ouverture agissent différemment sur les inégalités de revenu.

L'ouverture commerciale peut agir sur les inégalités de revenu selon les mécanismes suivants :

- D'une part, l'ouverture naturelle accroît les inégalités de revenu. En effet, dans de nombreux pays en développement, les exportations sont essentiellement composées de produits primaires miniers, pétroliers ou agricoles largement contrôlés par une minorité de personnes, en général l'Etat et les sociétés exploitantes ; une hausse des échanges commerciaux basés sur ces produits ne peut qu'augmenter la proportion du revenu détenue par cette minorité (Hypothèse 1).
- D'autre part, les politiques d'ouverture peuvent réduire les inégalités de revenu. Les pays qui ont mis en place ces mesures économiques ont progressivement éliminé toutes sortes de distorsions sur les prix, dont les monopoles et les entraves aux échanges commerciaux. Ces mesures économiques ont, non seulement, poussé les agents économiques à échanger plus de biens, mais elles ont également contribué à réduire les inégalités de revenu (Hypothèse 2).

Ce chapitre comporte quatre sections : la première section analyse les tendances récentes des inégalités de revenu observées dans le monde ; la deuxième section présente les effets théoriques de l'ouverture commerciale sur les inégalités internes de revenu ; la troisième section donne un aperçu statistique de l'évolution des inégalités de revenu à partir des différentes bases de données et enfin, la dernière section estime l'effet de l'ouverture sur les inégalités de revenu en utilisant un modèle économétrique.

4.1. TENDANCES DES INEGALITES DE REVENU DANS LE MONDE.

4.1.1. Les indicateurs usuels.

On distingue généralement trois types d'inégalités de revenu dans le monde: les inégalités absolues ou les niveaux de pauvreté, les inégalités relatives qui peuvent porter soit sur des populations au sein de chaque pays soit sur des écarts de revenu entre pays.

Les inégalités absolues sont mesurées par un seuil en deçà duquel les personnes détenant un revenu sont considérées comme pauvres. Le montant de 1 dollar par jour a été adopté par la Banque Mondiale comme étant le minimum et cela à la suite des études effectuées par Ravallion, Datt et Walle (1991). Cependant, d'autres valeurs sont utilisées, comme le montant de 2 dollars par jour ou des valeurs qui peuvent varier selon le niveau de développement de chaque pays. La fixation d'un niveau de revenu minimum permet de calculer, pour un pays donné ou un ensemble de pays, le nombre de pauvres ou le pourcentage de pauvres par rapport à la population totale.

Parmi les inégalités relatives, on distingue les inégalités internes des écarts de revenu entre pays. Les inégalités internes sont mesurées par des indicateurs qui calculent la répartition de revenu au sein de la population (d'un même pays ou d'un ensemble de pays). Celle-ci est subdivisée en classes de revenu qu'on appelle quantiles (quartiles, quintiles ou déciles...). La comparaison peut se faire entre différents quantiles, par exemple, le rapport entre les 20% des plus riches et les 20% des plus pauvres. Mais les indicateurs les plus utilisés sont les indices de Gini qui rapportent l'aire d'inégalités à l'aire totale de répartition du revenu. Quand les inégalités sont élevées, la valeur de ce rapport tend vers 1 et vers 0 inversement.

Les inégalités entre pays ou les écarts de revenu entre pays sont mesurés par les indicateurs de disparités de revenus comme l'écart-type du PIB ou l'écart-type du log du PIB (en monnaie constante ou à la parité du pouvoir d'achat). Le problème des indicateurs de dispersion, c'est qu'ils sont définis par rapport aux indices de tendance centrale, en général la moyenne ou la médiane ; par conséquent, ils ne peuvent donner les mêmes valeurs que si les distributions sont normales (symétrie et aplatissement).

4.1.2. Evolution de la pauvreté dans le monde.

A la suite des études menées par Ravallion, Datt et van de Walle (1991), et par la Banque Mondiale (2002), le seuil de pauvreté a été estimé à un environ 1 dollar américain par jour dans les pays pauvres¹. Dès lors, la plupart des analyses portant sur la pauvreté se réfèrent à ce seuil bien que d'autres indicateurs soient également utilisés : 2 dollars par jour ou un autre niveau fixé par chaque pays en fonction de son niveau de revenu.

Selon le Rapport (2004) du « Millennium Development Goals » (ou des Objectifs du Millénaire pour le Développement), le nombre de pauvres vivant avec moins de 1 dollar par jour, est estimé à plus de 1,1 milliard de personnes en 2001 dont près de la moitié vivent en Afrique Sub Saharienne (ASS). L'un des objectifs du 'Millénaire pour le Développement' (OMD) est de réduire de moitié la population vivant en deçà de ce seuil, à l'horizon 2015. Les projections optimistes estiment que la population concernée sera de 14% de la population mondiale et que la plupart des personnes pauvres seront localisées en ASS. En effet, sur les 27% de la population concernée par la pauvreté, près de 80% vivent en ASS et en Asie du Sud, la population restante étant diversement répartie, soit en Asie de l'Est soit en Amérique Latine. Et si l'on tient compte de la forte croissance en Asie, en particulier en Chine ou en Inde, tout porte à penser que la plupart des pauvres seront localisés en ASS. Selon Sala-i-Martin (2002), le nombre de pauvres vivant avec moins de 1 dollar par jour pourrait même diminuer davantage au-delà des objectifs fixés par le programme du Millénaire en l'an 2015, mais son analyse conclut également que cette évolution laissera près de 95% de pauvres en Afrique Sub Saharienne.

Le tableau n°1 présente l'évolution de la pauvreté dans le monde et par région géographique entre 1990 et 2001 et se réfère aux données et aux projections des OMD (United Nations, 2004). Le fait majeur observé ces dernières années est que la pauvreté a diminué un peu partout dans le monde sauf en ASS. Le nouveau rapport des Nations Unies (United Nations, 2006) fait état d'une augmentation de près de 140 millions de personnes vivant dans la pauvreté extrême (moins d'un 1 dollar par jour) sur la période 1990-2002 en

ASS mais conclut que le pourcentage des pauvres est resté quasiment inchangé dans cette région, soit 44% de la population totale. Les conclusions de ce nouveau rapport diffèrent légèrement de celles de 2004 qui avaient considéré que le pourcentage des pauvres dans cette région avait augmenté.

Tableau n° 1: Répartition des populations pauvres dans le monde par région géographique (au seuil de 1 dollar par jour).

Régions	Année 1990	Année 2001
	% des pauvres	% des pauvres
Asie Est et Pacifique	29,6	15,6
Chine	33	16,6
Europe et Asie centrale	0,5	3,7
Amérique Latine et Caraïbes	11,3	9,5
Proche Orient & Afrique Nord	1,6	2,4
Asie Sud	40,1	31,1
Afrique Sub Saharienne	44,6	46,5

Source : United Nations, The MillenniumDevelopment Goals Report, 2004.

4.1.3. Tendances récentes des inégalités internes de revenu.

Selon Bourguignon et Morrisson (2002), les inégalités internes ont fortement augmenté entre 1820 et 1992, avec un coefficient de Gini qui est passé de 0,50 à 0,61 et un indice de Theil qui a évolué de 0,52 à 0,79. Entre 1910 et 1950 et après 1950, elles ont diminué grâce à la croissance observée dans les pays riches et en Asie du Sud-Est. Par conséquent, les analyses récentes mettant en évidence l'influence grandissante de l'ouverture commerciale sur les inégalités internes (mesurées par les coefficients de Gini) ont tendance à trouver des résultats non significatifs quel que soit le type d'indicateur d'ouverture commerciale utilisé. Pour Goldberg et Pavcnik (2004), cette absence de corrélation est liée à deux facteurs importants : d'une part, le manque de politiques redistributives dans les pays en développement ; et d'autre part, la nature des données utilisées, en général, macroéconomiques qui ne reflètent pas la même réalité que celle

¹ Il s'agit de la valeur du dollar de 1985.

décrite par les analyses sectorielles. Celles-ci concluent généralement que les réformes commerciales réduisent le niveau des salaires dans les domaines initialement protégés qui utilisent une main d'œuvre non qualifiée. Par ailleurs, Goldberg et Pavcnik estiment que les réformes commerciales conduisent à une hausse des salaires de la main d'œuvre qualifiée dans les pays à revenu intermédiaire (comme en Amérique latine). Cette évolution pourrait alors accentuer les écarts de revenu existant entre secteurs en raison d'une absence de mobilité du travail, de l'imperfection du marché des produits et des progrès technologiques. En conclusion, l'ouverture commerciale aurait une influence fort peu visible sur la répartition des salaires au sein de chaque pays.

Les déterminants des inégalités internes des revenus sont donc à rechercher au niveau de la répartition des facteurs de production (Bourguignon et Morrisson, 1990) et de la capacité des systèmes politiques à réduire les inégalités initiales et à distribuer équitablement les richesses nationales (Li, Squire et Zou, 1998 ; Barro, 1999).

Selon Spilimbergo, Londono et Szekely (1999), la dotation factorielle constitue un facteur incontestable de la détermination des inégalités internes de revenu. Ces auteurs ont conclu que la détention du capital physique (capital et terre) par une minorité accroît les inégalités de revenu alors que l'augmentation du niveau de capital humain exerce un effet contraire. Cependant, leur analyse conclut qu'une mise en place de politiques libérales visant à réduire les distorsions sur les prix pourrait réduire les inégalités de revenu.

4.1.4. L'ouverture commerciale et les inégalités de revenu entre pays.

Selon Bourguignon et Morrisson (2002), les inégalités entre pays se sont accrues considérablement. Des écarts élevés ont été observés entre les pays riches et les pays pauvres, le revenu des 10% des plus riches a été multiplié par 10 alors que celui des 20% des plus pauvres a triplé.

Cependant, même si de nombreuses études ont constaté que les inégalités de revenu entre pays avaient fortement augmenté dans le monde (Bourguignon et Morrisson, 2002 ; Lindert et Williamson, 2001); l'effet de l'ouverture commerciale sur les inégalités reste un débat très controversé. Certaines analyses comme celle de Lindert et Williamson (2001), Ben-David (1993), Ben-David et Kimhi (2000) ont affirmé que les pays ouverts au commerce avaient bénéficié de revenus croissants et même convergents entre pays

partenaires; alors que d'autres analyses ont conclu que l'ouverture commerciale avait contribué à la hausse des inégalités de revenu entre pays (Milanovic, 2002, 2003).

Ben-David (1993) a analysé, à partir d'un modèle de croissance endogène, les effets de productivité transmis à travers les échanges commerciaux entre pays partenaires. Il a pris les exemples de libéralisation commerciale en Europe en 1959 avec la CEE, la création de l'ALENA en Amérique du Nord et les négociations du GATT (entre 1965 et 1973). Il a constaté que la réduction des barrières douanières et l'harmonisation des politiques économiques avaient conduit les pays régis par les accords commerciaux à réduire leurs écarts de revenu. Cependant, cette conclusion a été fortement critiquée par Slaughter (1998) qui a insisté sur le fait que cette convergence des revenus était limitée à quelques pays ayant beaucoup de caractéristiques similaires. En choisissant un ensemble de pays au hasard, Slaughter a constaté que l'ouverture commerciale accroissait les inégalités de revenu entre pays.

Dans une analyse plus récente, Ben-David et Kimhi (2000) ont mesuré la convergence des revenus à partir de 127 couples de pays exportateurs et de 134 couples de pays importateurs. En se servant d'un écart-type intra-groupe, ils ont constaté que les disparités de revenu diminuaient progressivement au fur et à mesure que les échanges commerciaux augmentaient entre partenaires économiques. Ils en ont conclu que l'ouverture commerciale conduisait à une réduction des écarts de revenu entre partenaires.

L'analyse de Lindert et Williamson (2001) portant sur une longue période (1820-2000) et comprenant beaucoup de pays en développement a donné les arguments en faveur d'une convergence de revenu entre pays ouverts. Cette étude distingue quatre étapes importantes de l'ouverture au commerce mondial :

- (1) La période d'avant 1820 marquée par une ouverture qui n'a profité qu'à quelques catégories de personnes vivant d'Europe. Cette période s'est distinguée par la conquête des grands marchés (l'Amérique par Christophe Colomb en 1492, la route vers l'Inde par Vasco de Gama en 1498) avec un monopole sur les produits échangés. Les inégalités intra et inter pays se seraient accrues (ce qui est aussi confirmé par l'étude de Bourguignon et Morrisson, 2002).

- (2) La 2^{ème} période qui s'étend de 1820 à 1914 est considérée comme une période de grande ouverture et de convergence des revenus des pays ouverts, facilitée par les flux migratoires et la mobilité des capitaux entre l'Europe et l'Amérique (Argentine, Etats Unis...). Les migrations de l'Europe vers l'Amérique auraient réduit les différences de salaires entre les régions de départ et d'arrivée. Néanmoins, c'est une période où le libre échange est confondu avec les conquêtes coloniales et où l'accès à certains ports était fait par la force (Japon, Chine...).
- (3) La 3^{ème} période est considérée comme assez confuse en raison des mesures d'urgence pratiquées pendant les guerres, les écarts de revenu entre pays ouverts se seraient accrus entre 1914 et 1950 en raison du retour des barrières commerciales.
- (4) Enfin, la quatrième période 1950-2000 est considérée comme celle de grande ouverture où la baisse des barrières au commerce aurait conduit à la réduction des écarts de prix des biens et des facteurs de production entre pays ouverts. L'ouverture aurait donc constitué un facteur déterminant de convergence des revenus entre pays ouverts mais les pays ne participant pas aux échanges commerciaux n'auraient pas profité de cette tendance.

Ces conclusions montrent qu'il existe bien des écarts de revenu assez élevés dans le monde même et que certains pays plus que d'autres ont bénéficié de la hausse des revenus générés par le commerce international.

Selon Sala-i-Martin (2002), l'analyse des inégalités de revenu dans le monde peut conduire à des conclusions différentes selon les méthodes utilisées. Les écarts de revenu entre pays riches et pauvres pondérés par leurs populations respectives reflètent les différences entre pays qui sont incontestablement élevées. Ainsi la population mondiale s'est globalement enrichie, notamment grâce à la croissance économique observée dans les pays riches et dans les pays très peuplés qui se sont ouverts au commerce mondial, comme l'Inde et la Chine qui totalisent à eux seuls plus de 2,2 milliards d'habitants. L'analyse de Sala-i-Martin conclut également que les écarts de revenu se sont accrus pays par pays (écarts de revenu non pondérés par les populations).

Pour Slaughter (1998), cet accroissement des inégalités entre pays tient essentiellement au rendement du capital : les pays pauvres ont des rendements du capital très faibles. Il conclut qu'en absence de mobilité du capital entre pays à dotations factorielles différentes, l'ouverture commerciale accentuer, plutôt, les écarts de revenu existant entre pays ouverts.

Garrett (2001) soutient également cette hypothèse de répartition inégale des gains à l'échange en observant des pays différents niveaux de développement. Il se sert de trois différents indicateurs : le volume des échanges commerciaux, l'investissement étranger et la mobilité du capital et porte sur trois niveaux de revenu : élevé, intermédiaire et bas. Il constate que la croissance économique a été plus élevée dans les pays riches et à revenu intermédiaire alors qu'elle a été faible dans les pays pauvres (d'Afrique et d'Asie). Il conclut de ce fait que les disparités de revenu se sont accrues sous l'effet de l'ouverture (commerciale et financière).

En conclusion, selon les études et les méthodes utilisées, les tenants de l'ouverture considèrent que les pays ouverts bénéficient d'une croissance économique élevée.

4.2. EFFETS DE L'OUVERTURE COMMERCIALE SUR INEGALITES INTERNES DE REVENU.

4.2.1. Le modèle théorique.

Les inégalités internes de revenu sont essentiellement dues à la détention relative des facteurs de production et aux rémunérations correspondantes selon le modèle de base formulé par Stolper & Samuelson (1941). Les détenteurs des facteurs de production intensément utilisés profitent des revenus élevés alors que les détenteurs des facteurs moins utilisés voient leurs revenus diminuer progressivement.

Le théorème de Stolper & Samuelson prend comme référence le modèle d'Heckscher-Ohlin à deux biens et deux facteurs pour expliquer comment évoluent les inégalités de revenu. En supposant une fonction de production homogène à deux facteurs (Travail et Capital) et à rendements constants à l'échelle, une absence de spécialisation complète et une immobilité des facteurs, le théorème démontre que la rémunération est favorable au facteur le plus intensément utilisé.

Par conséquent, le théorème Stolper-Samuelson stipule qu'une hausse du prix relatif d'un bien entraîne une augmentation du revenu réel du facteur utilisé intensément pour produire ce bien et une baisse du revenu réel du facteur utilisé intensément dans le deuxième bien. Par extrapolation, on peut considérer que les effets de l'ouverture commerciale sur les inégalités dépendent également de la détention relative des facteurs de production.

Quelques études ont abouti à la conclusion selon laquelle les inégalités de revenu évoluent en fonction de la répartition des facteurs de production et des taux d'ouverture. Il s'agit notamment de l'analyse de Bourguignon et Morrisson (1990) qui a conclu que les différences de revenu sont dues à l'abondance des ressources ; Li, Squire et Zou (1998) ont expliqué que les inégalités dans le monde variaient en raison des différences entre pays (Gini variant d'un pays à un autre). Cependant, l'effet de l'ouverture commerciale sur la distribution des revenus est très peu explicite dans plusieurs études ; notamment par exemple dans l'analyse de Bourguignon et Morrisson. L'analyse de Edwards (1997) a conclu qu'il n'y avait pas de relation évidente entre l'ouverture commerciale (comprise dans le sens des réformes commerciales) et la répartition des revenus. Barro (2000) en a

conclu que le volume des échanges commerciaux était positivement corrélé avec les inégalités de revenu.

Cependant, certaines études qui analysent la relation entre l'ouverture commerciale et les inégalités de revenu ne distinguent pas l'adoption des politiques de l'ouverture de qui est fonction de l'abondance des ressources naturelles. Cette dernière semble bien être associée à des inégalités plus élevées en raison de la détention de ces ressources par une minorité de personnes.

Par contre, les effets des politiques d'ouverture sur les inégalités sont variables : si ces politiques modifient la distribution initiale des facteurs de production, il y a des chances qu'elles réduisent également la répartition des revenus (selon notre deuxième hypothèse). Par contre si la dotation relative (initiale) des facteurs n'est pas affectée par cette ouverture, celle-ci risque d'accroître les écarts de revenu entre secteurs de production au sein d'un même pays (hypothèse alternative).

Cependant, ce débat n'est pas encore tranché, et les effets de l'ouverture sur les inégalités peuvent être différents selon qu'il s'agit d'une spécialisation primaire ou s'il s'agit des politiques d'ouverture. Nous proposons de discuter des effets de l'adoption de politiques d'ouverture sur les inégalités de revenu.

4.2.2. Effets des politiques d'ouverture sur les inégalités de revenu.

L'adoption des politiques d'ouverture entendue dans le sens de la libéralisation commerciale ou la réduction des distorsions des prix peut-elle avoir des effets différents de ceux de l'ouverture globale ou de l'ouverture prédéterminée par l'abondance des ressources ? En d'autres termes, si l'ouverture commerciale accroît les inégalités, l'adoption des politiques d'ouverture peut-elle les réduire ?

Dans le modèle théorique de Stolper-Samuelson (1941), la protection (par des barrières tarifaires ou non tarifaires) s'accompagne d'une hausse des prix relatifs. Par conséquent, une réduction ou une élimination progressive des barrières commerciales s'accompagnerait d'une baisse des prix relatifs dans les secteurs initialement protégés. Suivant ce modèle et considérant que les pays développés exportent des produits manufacturés, Golberg et Pavcnik (2004) ont estimé que la baisse des barrières douanières pourrait alors bénéficier aux importateurs des produits à forte intensité capitalistique. Et de

ce fait, les inégalités de revenu pourraient diminuer au fur et mesure que la protection disparaît. D'autres études comme celle de Feenstra et Hanson (1996) constatant que l'ouverture commerciale ne bénéficie qu'aux travailleurs qualifiés dans les pays en développement, ont conclu que l'adoption des politiques d'ouverture accroît les dispersions de revenu au sein de la population de ces pays.

Perotti (1996) a proposé une approche fiscale (endogène) de la redistribution du revenu sur la croissance économique : L'hypothèse prise est que la taxation est proportionnelle au revenu et qu'elle a des effets redistributifs passant par le budget de l'Etat. Cette analyse conclut que le niveau de taxation et le budget de l'Etat souhaités par les populations sont inversement proportionnels à leurs revenus. Par conséquent, la croissance réduit le niveau de taxation et des dépenses de l'Etat et vice-versa, mais cela suppose qu'il y a démocratie et que la politique fiscale traduit les préférences des populations. Ainsi, l'effet de la politique fiscale sur la distribution des inégalités et la croissance économique est indirect.

On pourrait alors se demander si l'adoption des politiques d'ouverture diffère de l'approche proposée par Perotti(1996). Dans les pays en développement, la mise en œuvre des politiques d'ouverture durant les années 80 n'a pas nécessité de concertation des populations concernées, même elle a été bénéfique pour bon nombre de pays (Dollar et Kraay, 2001). Mais au niveau de la distribution interne des revenus, beaucoup d'analyses ont mis en évidence l'accroissement des écarts entre la main d'œuvre qualifiée et non qualifiée. Harrison et Hanson (1999) ont constaté que les réformes commerciales ont accentué les écarts de salaires au Mexique. Selon Robertson (2000), la libéralisation commerciale réduit la rémunération des secteurs industriels initialement protégés et employant une main d'œuvre non qualifiée ; elle profite aux entreprises à capitaux étrangers qui emploient une main d'œuvre qualifiée.

En fin de compte, malgré les avantages offerts par l'adoption des politiques d'ouverture, notamment ceux liés à la croissance économique et à l'entrée de capitaux étrangers ; ces réformes ne peuvent à elles seules conduire à une baisse des inégalités de revenu. Plusieurs études dont celles de Barro (2000) ou Ravallion (2002) ont constaté que l'ouverture s'est accompagnée d'une hausse des inégalités dans les pays en développement. Spilimbergo, Londoño et Székely (1999) ont conclu à partir de plusieurs indicateurs de politiques d'ouverture que celles-ci étaient associées à la hausse des inégalités de revenu si la détention relative des facteurs de production était supposée constante. Ayant également

constaté que les effets de l'ouverture étaient différents selon l'abondance des facteurs de production abondants dans le pays, Spilimbergo et al. (1999) ont déduit que l'ouverture augmentait les inégalités pour les pays riches en main d'œuvre qualifiée et réduisait les inégalités dans les pays riches en capital physique. En effet, dans les pays riches en main d'œuvre qualifiée, avec l'ouverture une prime est offerte uniquement au personnel qualifié, alors que dans les pays riches en capital physique, les propriétaires voient leurs rentes (du capital) diminuer..

Cependant, d'autres variables peuvent accompagner l'adoption des politiques d'ouverture. Il s'agit notamment des modes de gouvernance politique : dans les démocraties, l'adoption des politiques d'ouverture reflète les préférences de la majorité ; dans les Etats non démocratiques, ce choix peut être guidé par des intérêts individuels. Mais on peut logiquement supposer que la bonne gouvernance réduit les inégalités et constitue un soutien important à la poursuite de bonnes politiques économiques.

4.3. Les données statistiques utilisées.

4.3.1. Les bases des données de référence.

a) *La Base de données de Deininger et Squire (1996)* : Elle porte sur un total de près 700 observations annuelles d'une qualité jugée fiable (mais avec une sur-représentation des pays de l'OCDE) et sur la période 1947-1994. Elle est la plus utilisée, et fournit des données sur les coefficients de Gini et les quintiles portant sur différentes unités de mesure comme le revenu (ou les dépenses) brut/net des ménages ou des personnes. La plupart des coefficients de Gini portent sur les revenus bruts des ménages.

Une base plus élargie a été présentée par le World Institution for Development Economics Research (WIDER) et l'Université des Nations Unies (UNU) d'Helsinki avec beaucoup plus d'observations à partir des données de Deininger et Squire. La version WIDER 2000 comporte 5067 observations dont 2185 sont fiables (marquées « OKIN ») et couvrent plus de 150 pays, 1694 observations sont classées moins fiables. Le tableau suivant résume la couverture des données par région de cette base :

Tableau n°2 : Données de base sur les inégalités de revenu dans le monde.

Régions	Nombre pays	Période/Qualité et type de données	Nombre d'observations
Afrique	41	1860-1953	329
Asie et Moyen Orient	30	1960-1973	1802
AmériqueLatine	26	1980-1999	2936
OCDE	30	Données fiables	2185
		Données moins fiables	1695
Europe de l'Est (EE) & ex URSS (FSU)	29	Coefficients de Gini	5050
Total pays	151	Quintiles/Déciles	1762

Source : UNU/WIDER-UNDP, 2000, World Income Inequality Database, v.1.0, septembre.

b) La base de l'UTIP-UNIDO : Le Projet de l'Université de Texas (UTIP) a créé une nouvelle base sur les inégalités en combinant les informations sur les rémunérations du secteur manufacturier de l'Organisation des Nations Unies pour le Développement Industriel (ONUDI) et la base de données de Deininger et Squire (1996). Elle constitue une estimation des inégalités de revenu brut des ménages (Galbraith & Kum, 2003). La base de données appelée 'UTIP-UNIDO' contient des informations sur les inégalités de salaires mesurées par l'indice de Theil, comporte 3196 observations et couvre 156 pays sur la période 1963-1999. La deuxième partie de la base appelée 'EHII' (Estimated Household Income Inequality data set) porte aussi sur près de 3200 observations sur la même période et les mêmes pays. Elle constitue une estimation des inégalités de revenus des ménages notamment à partir des inégalités de salaires du secteur manufacturier, de leurs effectifs par rapport à la population totale et de la base de Deininger et Squire (1996).

Compte tenu de la large couverture des données fournies par l'UTIP (EHII), elle nous servira de principale source de données dans nos estimations sachant que cette base de données n'est que légèrement différente des deux précédentes.

4.3.2. Les inégalités constatées entre régions géographiques.

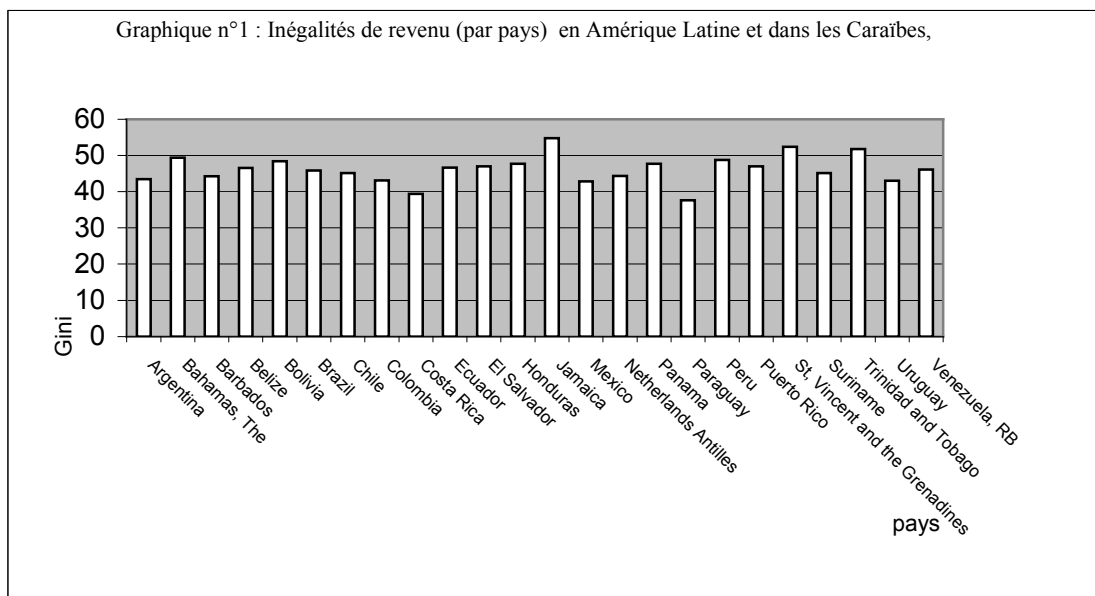
En fonction des régions, il est à constater que les inégalités de revenus entre pays mesurées par les coefficients de Gini ont tendance à diminuer dans certains pays

notamment en Europe et dans l'OCDE, à l'exception du Royaume Uni, des Etats Unis et de l'Australie (voir graphiques en annexe).

Par contre, selon les données de l'UTIP que nous avons utilisées, nous avons constaté que les inégalités mesurées par les coefficients de Gini sont très élevées dans les pays en développement d'Afrique, d'Amérique latine et d'Asie. Quelques pays du Moyen Orient riches en pétrole ont également des coefficients de Gini très élevés (Bahrein, Koweït, Oman). Les pays africains qui ont les inégalités les plus élevées sont principalement les pays qui ont basculé dans des guerres civiles comme l'Angola, la Sierra Léone ou le Burundi ou encore qui ont des revenus tirés des exportations de produits de base (mines, pétrole etc.). Cependant, ces pays ont des coefficients de Gini proches de 0,46.

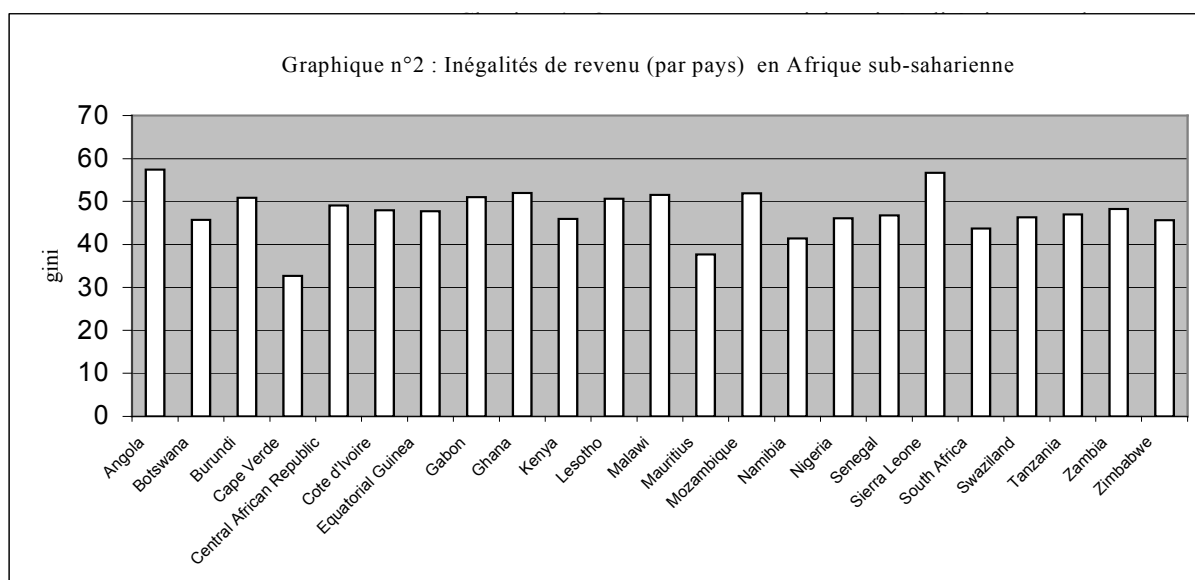
Les pays d'Amérique Latine et les Caraïbes sont caractérisés également par une distribution de revenu très inégalitaire, un phénomène attribuable à l'inégale répartition des facteurs de production comme la terre ou l'accès à l'école (Engerman et Sokoloff, 1997 ; De Ferranti et al., 2003).

Les graphiques suivants présentent, sur la décennie 90, les inégalités de revenu mesurées par les coefficients de Gini (par pays) pour les trois régions suivantes : l'Afrique Sub-Saharienne, l'Amérique Latine et les Caraïbes et enfin, l'Asie de l'Est et du Sud.



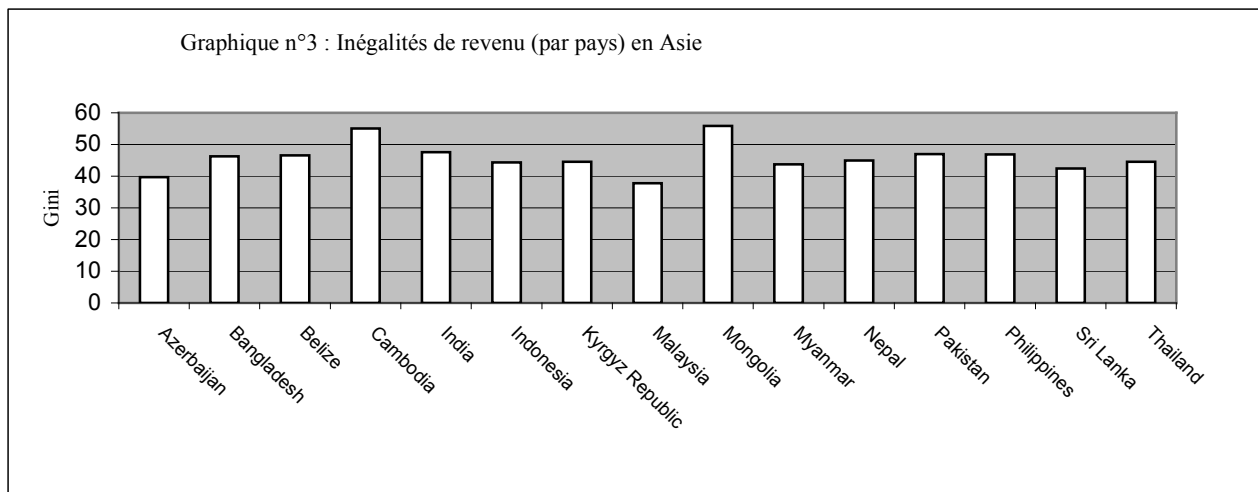
L'Amérique Latine et les Caraïbes : est la région caractérisée par les plus fortes inégalités de revenus selon plusieurs sources de données. Les coefficients de Gini calculés par décennie (données du WIDER, 2004) montrent des valeurs moyennes de 0,48 pour les années 70 ; de 0,50 en 80 et de 0,52 pour la décennie 90. Londoño et Skélely (2000) ont estimé que la décennie 80 a connu une baisse des inégalités avant de rebondir la décennie suivante. Pour ces auteurs, cette hausse des inégalités concerne surtout les inégalités internes. Certains pays ont des inégalités internes très élevées comme le Brésil bien que d'autres pays comme la Jamaïque, Trinidad et Tobago, les Bahamas aient également une répartition des revenus très inégalitaire.

L'Afrique Sub Saharienne: elle dispose d'un nombre croissant de pauvres, 76% de la population vit avec moins de 2\$ par jour (MillenniumDevelopment Goals, 2004), et est de loin la région la plus pauvre au monde. L'évolution des coefficients de Gini ne représente que partiellement l'ampleur des inégalités de revenu puisque la majorité des populations se retrouve dans la catégorie des 20% des plus pauvres du monde et près de 46% de la population vit avec moins de 1\$ par jour.



L'Asie du Sud et de l'Est : Avec un Gini presque constant de 0,40 (données du WIDER), l'Asie figure parmi les régions qui ont connu une baisse des inégalités de revenu, profitant des taux de croissance économique les plus élevés. Une analyse plus précise permet de constater que si la zone Est du continent asiatique a profité de la prospérité économique de ces dernières années, cela n'est pas le cas pour la zone Sud qui, elle, est toute aussi pauvre que l'Afrique (ASS) avec le double de la population. Plus de 30% de la population vivent en deçà du seuil de 1\$/jour soit plus de 420 millions d'habitants et plus de 1 milliard de personnes (76%) vivent avec moins de 2\$ par jour (Objectifs du Millénaire pour le développement, 2004). Cette région concerne 8 pays : l'Afghanistan, l'Inde, le Pakistan, le Bangladesh, le Népal, le Bhoutan, les Maldives et le Sri Lanka, et a une population qui dépasse 1,3 milliards de personnes.

La région Est et du Pacifique, qui comprend la Chine, est celle où on constate une réduction des inégalités, portant sur les plus pauvres (20% ou 40%) et le nombre de pauvres aurait diminué de moitié entre 1990 et 2000. La pauvreté (1\$/jour) ne concerne que 15% de la population et plus de 50% de la population vit avec au moins 2\$/jour (données du Millénaire, 2004) .



4.4. Principaux déterminants des inégalités de revenu : estimation économétrique.

4.4.1. Modèle utilisé et rappel des hypothèses.

L'ouverture commerciale accroît-elle les inégalités internes de revenu ?

Pour mesurer cet effet, nous partons d'un modèle simple et nous postulons que l'ouverture commerciale exerce deux effets opposés sur les inégalités : d'une part, l'ouverture naturelle qui est fortement dépendante de l'abondance des ressources accroît les inégalités en raison de la détention des facteurs de production par une minorité. D'autre part, les politiques d'ouverture qui visent à réduire les distorsions commerciales et à supprimer le monopole de l'Etat entraînent une hausse des rémunérations dans le secteur des exportations (producteurs, intermédiaires) et une baisse des inégalités de revenu.

Le modèle d'analyse peut se présenter comme suit :

$$G_i = \alpha_i + \beta (Ouv.)_i + \delta Q_i + \phi X_i + \varepsilon_i \quad (4.1)$$

où

- G est la mesure des inégalités internes de revenu : les coefficients de Gini ;

- 'Ouv' mesure l'ouverture commerciale globale (ratio des exportations et des importations sur le PIB en %) ; cette variable sera par la suite subdivisée en deux parties distinctes : l'ouverture naturelle et les politiques d'ouverture.
- X représente l'ensemble des variables explicatives exogènes du modèle. Il s'agit entre autres du niveau du PIB/hab. et sa valeur au carré. Selon Kuznets (1955), la croissance économique s'accompagne d'une hausse puis d'une baisse des inégalités de revenu. Cette hypothèse a été vérifiée empiriquement, durant les années 50, sur des données temporelles de l'Angleterre, de l'Allemagne et des Etats Unis. Cependant, l'étude Deininger et Squire (1998) basée sur des données récentes n'a pas permis de valider cette hypothèse ; ils ont constaté que les inégalités de revenu étaient négativement corrélées avec la croissance économique. En outre, d'autres variables peuvent expliquer ce phénomène comme le niveau de capital humain pouvant être mesuré par deux variables : le taux de scolarisation (au secondaire) ou l'espérance de vie à la naissance.
- Qi représente la qualité institutionnelle et peut être mesurée par l'un des indicateurs de gouvernance proposés par Kaufmann et al. (2004) comme le Respect de la loi (Rule of law). Ces indicateurs varient de -2,5 à 2,5 pour les institutions de bonne qualité qui, normalement, s'accompagnent de politiques redistributives et de réduction des inégalités de revenu.
- ε est le terme d'erreur.

Les données utilisées pour toutes les variables du modèle sont présentées en annexe.

Le deuxième modèle propose de tenir compte des effets liés à l'ouverture et ceux qui sont liés à l'adoption des politiques d'ouverture. En effet, nous supposons que l'abondance des ressources naturelles ne profite qu'à une minorité de gens alors que la mise en place des politiques d'ouverture pourrait éliminer ce genre de monopoles détenus par les Etats ou les structures oligopolistiques prévalant dans le secteur des exportations. L'effet des politiques d'ouverture sur les inégalités est donc contraire à celui de l'ouverture naturelle.

L'équation distinguant les deux effets de l'ouverture commerciale peut se présenter comme suit :

$$\boxed{Ouv = a + bZ + u} \quad (4.2)$$

- L'ouverture commerciale peut être prédite par les variables Z qui sont de vrais instruments selon le test de Hansen/Sargan, comme par exemple, la proportion des mines et du pétrole dans le total des exportations ; cette ouverture accroît les inégalités de revenu à cause de l'inégale répartition de ces richesses au sein de la population. Cependant cette procédure d'estimation (et de validation des instruments) écarte d'autres déterminants de l'ouverture comme le niveau de population, la distance vis-à-vis ou l'enclavement qui sont des canaux de transmission des inégalités.
- La politique d'ouverture commerciale (P) est mesurée par les résidus u , elle est sensée réduire les inégalités initiales car elle conduit souvent à l'ouverture du marché des exportations traditionnellement dominé par les gouvernements, elle peut également favoriser le commerce de produits non traditionnels (produits imités ou réexportés).

4.4.2. Procédures d'estimation et présentation des résultats.

L'estimation porte sur 104 pays au minimum et 131 pays maximum et couvre la période 1970 - 2000. Deux procédures d'estimations sont suivies pour tenir compte de la spécificité des données et des variables utilisées comme les facteurs invariants dans le temps.

Dans les premières estimations, dont les résultats sont présentés dans le tableau n°1, nous utilisons successivement les Moindres Carrés Ordinaires (MCO) et les Moindres Carrés Généralisés pour tenir compte de la double dimension des données.

Les principales variables spécifiées comme le niveau du PIB par habitant ou le niveau du capital humain ont des coefficients attendus. La hausse du niveau de revenu s'accompagne d'une augmentation des inégalités, mais cet effet est atténué pour des pays

qui ont des niveaux du capital humain élevés. Ainsi, la valeur du PIB/hab. au carré a un signe théorique contraire de celui du PIB/hab. (son coefficient est négatif) et confirme l'évolution non linéaire des Gini par rapport au PIB (forme en U renversé). Cependant, cette forme théorique peut être infirmée (Spilimbergo et al., 1999 ; Deininger et Squire, 1996, 1998 ; Bruno, Ravallion et Squire, 1995). Pour ce qui est de la variable 'capital humain' mesurée par le taux de scolarité au secondaire ou l'espérance de vie à la naissance, il a un effet négatif sur les Gini, car une augmentation du capital humain s'accompagne d'une répartition plus équitable des revenus.

Dans cette estimation, l'ouverture commerciale est mesurée par un indicateur global, c'est-à-dire le ratio des exportations et des importations sur le PIB. L'intérêt de l'utilisation de cet indicateur est de savoir si l'ouverture commerciale est à l'origine des inégalités de revenu comme beaucoup le suggèrent. Les résultats effectués avec les MCO ne le confirment pas (colonnes 2 et 3 du tableau n°3). Cependant, une estimation avec les effets aléatoires confirme que l'ouverture commerciale s'accompagne d'une hausse des inégalités, ce qui met en évidence les différences liées aux pays.

Enfin, nous mesurons l'évolution des inégalités de revenu dans trois régions en développement, l'Afrique Sub Saharienne, l'Amérique Latine et l'Asie du Sud et de l'Est par rapport à d'autres zones ou groupes de pays, comme la zone d'Afrique du Nord et du Proche orient, la zone Europe centrale et le groupe des pays de l'OCDE. Cette spécification est faite en créant des variables muettes pour chacune des régions qui sont intégrées dans l'équation de base. Les résultats confirment que les coefficients des trois régions mentionnées ont des signes positifs et sont tous statistiquement significatifs. Cependant, si nous contrôlons pour le temps, le coefficient de l'Afrique Sub Saharienne n'est plus statistiquement significatif, ce qui veut dire que la hausse des inégalités, dans cette région d'Afrique, a été plus un phénomène lié au temps et aux phénomènes temporels des deux dernières décennies. La hausse des inégalités est dans l'ensemble beaucoup plus élevée pour les dernières décennies, 80 et 90 que pour les années antérieures. Ce qui peut nous amener à conclure que les inégalités de revenu se sont accrues considérablement ces dernières années.

Dans la deuxième série d'estimations, deux facteurs sont pris en compte:

- d'une part, l'endogénéité de l'ouverture commerciale qui est instrumentée par la proportion des produits miniers et pétroliers dans le total des exportations. Seuls

les instruments validés par le test de sur-identification proposé Hansen/Sargan sont pris en compte. La méthode d'estimation appropriée est celle des Doubles Moindres Carrés.

- D'autre part, nous testons la pertinence des effets individuels compte tenu de la double dimension des données (panel), portant sur près de 244 observations et 104 pays. En outre, le test de Hausman confirme en général que la procédure la plus appropriée est, dans ce cas, l'estimation par la méthode des effets fixes. Cependant, cette méthode ne sera pas suivie à cause de la faible variabilité des données (en moyenne deux observations par pays). Nous supposons ainsi que les effets individuels sont aléatoires ; cette méthode a l'avantage de ne pas supprimer les variables invariantes dans le temps. Ainsi, la variable endogène ci-haut mentionnée est instrumentée par toutes les variables du modèles (instruments d'inclusion).
- Enfin, la variable de politiques d'ouverture utilisée est une variable prédite à partir des résidus de l'équation suivante : $Ouv = a + b Z + u$. Par conséquent, tous ses écart-types sont biaisés, mais ils sont corrigés automatiquement par la méthode de « Bootstrap ».

Les résultats suivant ces procédures d'estimation sont présentés dans le tableau n°4.

La première partie de ce tableau (colonnes 1 à 4) présente les résultats des estimations faites avec les Doubles Moindres Carrés. L'ouverture commerciale est mesurée avec deux indicateurs différents : d'une part, il y a l'ouverture naturelle qui représente la composante de l'ouverture commerciale prédite par une proportion des ressources naturelles (gisements miniers et pétroliers) dans le total des exportations. Les seuls instruments utilisés sont ceux validés par le test de Sargan/Hansen. L'impact de l'ouverture naturelle sur les inégalités de revenu est positif et significatif et confirme que la dotation relative en richesses naturelles est à l'origine de la hausse des inégalités de revenu. Par contre, la mise en place des politiques d'ouverture qui se traduit par la baisse des distorsions commerciales réduit les inégalités de revenu. L'indicateur des politiques d'ouverture choisi n'est pas toujours significatif sauf si la variable d'ouverture naturelle est présente dans les estimations. Ceci confirme que l'ouverture commerciale a les deux effets opposés, même si l'impact des politiques d'ouverture n'est pas robuste. Ce dernier dépend

de la méthode utilisée pour mesurer les politiques d'ouverture. Par ailleurs, si l'ouverture naturelle n'est pas introduite dans les estimations, l'effet des politiques d'ouverture est, soit non significatif, soit, il a un signe positif, confirmant que les effets de l'ouverture sont captés par cette variable. Notons que cette spécification de l'ouverture naturelle pose d'autres problèmes, notamment le choix des instruments et de leur validation. La colonne n°1 comprend la variable PIB/hab et sa valeur au carré comme déterminants des inégalités, cependant, ces variables sont légèrement corrélées avec d'autres variables explicatives et les instruments d'exclusion. Bien que le test de Sargan/Hansen accepte la validité de tous les instruments dans l'ensemble (y compris les instruments d'inclusion), la probabilité d'acceptation augmente si ces variables sont omises dans les estimations ultérieures (colonnes n°2 à 7). En outre, les variables mesurant le capital humain, à savoir le taux de scolarisation au secondaire et l'espérance de vie, retrouvent leurs coefficients théoriques (négatifs).

Enfin, nous avons estimé par les Moindres Carrés Généralisés les différents déterminants des inégalités du revenu. La colonne 5 reprend les mêmes déterminants que ceux de la colonne 4 qui, elle, a suivi la Méthode des Doubles Moindres Carrés. Les résultats montrent que même si la méthode des MCG a l'avantage de prendre en compte l'hétérogénéité inobservable, cette méthode ne donne pas des résultats différents pour des données qui ne varient pas beaucoup. Tous les coefficients des variables spécifiées ont des signes attendus et sont statistiquement significatifs. Dans les colonnes 6 et 7, nous avons deux variables : la bonne gouvernance mesurée par l'état de droit qui est une donnée fournie par Kaufmann et al. (2004) et sa valeur croisée avec les politiques d'ouverture. Ces deux variables agissent négativement sur les inégalités de revenu. Cependant, une des variables de mesure du capital humain (l'espérance de vie), n'est plus significative ; ce qui peut vouloir dire que l'effet du capital sur les inégalités peut passer par la bonne gouvernance car celle-ci peut être très efficace pour assurer une distribution moins inégalitaire des facteurs de production.

Tableau n°3 : Déterminants des Inégalités de revenu sur la période 1970-2000.

Variable Expliquée →	Gini (log) MCO	Gini(log) MCO	Gini(log) MCO	Gini (log) MCG-E.A	Gini(log) MCG-E.A	Gini(log) MCG-E.A	Gini(log) MCG-E.A
Var. explicatives ↓	(1)	(2)	(3)	(4)	(5)	(6)	(7)
Ln PIB /hab	0,16*** (2,99)	0,14*** (2,83)	0,15*** (3,10)	0,04 (1,02)	0,05 (1,09)	0,05 (1,28)	0,05 (1,28)
Ln (PIB /hab) ²	-0,01*** (4,32)	-0,01*** (4,23)	-0,01*** (3,87)	-0,005* (1,88)	-0,005*** (2,00)	-0,005*** (1,99)	-0,005*** (1,99)
Capital humain	-0,05*** (2,82)	-0,04*** (2,68)	-0,04** (2,28)	-0,001 (0,09)	-0,08 (0,43)	-0,05*** (2,93)	
Scolarité					-0,07 (0,67)	-0,15 (1,54)	
Espérance de vie							
Ouverture commerciale (X + M/PIB)		0,01 (1,22)	0,02 (1,29)	0,005*** (2,83)	0,05*** (2,62)	0,03* (1,68)*	0,03* (1,68)*
Afrique S-Saharienne			0,13*** (4,77)	0,16*** (4,41)	0,17*** (4,36)	0,06 (1,48)	0,06 (1,48)
Amérique Lat. & Caraïbes			0,13*** (6,26)	0,15*** (4,75)	0,15*** (4,74)	0,14*** (4,36)	0,14*** (4,36)
Asie Sud & Est			0,14*** (4,70)	0,16* (3,68)	0,16*** (3,60)	0,11*** (2,64)	0,11*** (2,64)
Décennie 70						-0,70*** (7,51)	
Décennie 80						-0,07*** (7,61)	0,03*** (2,84)
Décennie 90							0,10*** (7,51)
Constante	3,48* (18,19)	3,46* (12,58)	3,26*** (16,84)	3,39*** (20,42)	3,14*** (7,77)	4,20*** (10,20)	4,20*** (10,20)
R ² ajusté/ between	0,40	0,41	0,50	0,43	0,42	0,44	0,44
Nb d'observations (pays)	296	292	292	292 (132)	291 (131)	291 (131)	291 (131)
Breusch-Pagan test (p-value)				40,31 (0,00)	38,23 (0,00)	57,17 (0,00)	57,17 (0,00)

(.) en valeurs statistiques du test t de student corrigées de l'hétéroscédasticité.(White,1980)

*, **, *** coefficients significatifs aux seuils de 10, 5 et 1%.

Tableau n°4 : Inégalités des revenus, politiques d'ouverture et qualité institutionnelle.

Variable Dep.. (Gini)	DMC (1)	DMC (2)	DMC (3)	DMC (4)	MCG-EA (5)	MCG-EA (6)	MCG-EA (7)
Ln PIB /hab	2,74 (0,77)						
Ln (PIB /hab) ²	-0,36* (1,87)						
Ouverture naturelle	8,37** (2,19)	9,97** (2,18)	11,41*** (3,01)	11,41*** (3,01)	11,46** (1,98)	14,06*** (2,63)	14,81*** (2,75)
Politiques d'Ouverture	-8,17** (2,15)	-6,99* (1,91)	-11,89*** (3,04)	-11,89*** (3,04)	-10,33* (1,82)	-13,13** (2,47)	-13,91*** (2,61)
Capital Humain							
Scolarité	-0,35 (0,52)	-1,84** (2,49)	-2,72*** (3,46)	-2,72*** (3,46)	-2,83*** (3,39)	-1,83** (2,25)	-2,14*** (2,61)
Espérance de vie	0,57 (0,11)	-14,09 (4,06)	-14,88*** (4,17)	-14,88*** (4,17)	-10,47*** (2,79)	-3,12 (0,77)	-2,38 (0,59)
Gouvernance : Etat de droit						-3,81*** (4,91)	-3,77*** (4,76)
(Gouvernance) x (Politique d'ouverture)							-1,69* (1,73)
Superficie	1,20* (1,92)	1,24** (2,01)	1,73*** (2,72)	1,73*** (2,72)	1,86* (1,81)	2,12** (2,27)	2,16** (2,26)
Décennie 70			-6,07*** (6,08)				
Décennie 80			-3,95*** (4,18)	2,12** (2,46)	1,72*** (3,69)	0,87* (1,73)	1,07** (2,07)
Décennie 90				6,07*** (6,08)	5,25*** (8,34)	4,15*** (6,48)	4,38*** (6,82)
Constante	-6,19 (0,22)	59,46** (2,44)	49,44** (2,08)	49,44** (2,08)	24,13 (0,62)	-22,11 (0,56)	-27,69 (0,69)
Test de sur-identif (Sargan/Han.), λ^2 (p-val.)	1,16 (0,28)	0,42 (0,52)	0,75 (0,38)	0,75 (0,38)			
Breusch Pagan λ^2 (p-val.)					109,55 (0,00)	95,87 (0,00)	96,04 (0,00)
R ² (centré/between)	0,45	0,27	0,33	0,33	0,37	0,45	0,45
Nombre d'obs. (pays)	244	244	244	244	244 (105)	241 (104)	241 (104)

(.) statistiques du student en valeurs absolues, corrigées de l'hétéroscédasticité par la méthode White (1980).

*, **, *** significatifs aux seuils de 10, 5 et de 1%.

□ Instruments d'exclusion: proportion % des métaux (or), du pétrole dans les exportations.

Conclusion

Les trois dernières décennies ont été caractérisées par une hausse des inégalités des revenus au niveau mondial, suite à la croissance économique observée dans les pays riches (et de nouveaux pays industrialisés) et à la stagnation des revenus des pays pauvres.

Dans ce chapitre, nous avons mis l'accent sur les effets distincts de l'adoption des politiques d'ouverture par rapport à ceux de l'ouverture naturelle sur les inégalités internes de revenu observées, surtout dans les pays en développement. Dans plusieurs pays, les effets de l'ouverture sur la croissance économique paraissent très peu contestables (Dollar et Kraay, 2001 ; Lindert et Williamson, 2001). Par contre, des effets négatifs de l'ouverture peuvent être observés à travers la répartition des revenus. Ainsi, l'ouverture naturelle basée sur l'abondance des ressources naturelles, détenues par une minorité, a tendance à accroître les inégalités de revenu. Celles-ci pourraient alors être une entrave à la croissance économique (Deininger et Squire, 1998). Par contre, l'adoption des politiques d'ouverture qui s'accompagne d'une suppression des monopoles de l'Etat et de la libéralisation des marchés, en particulier dans le domaine des exportations, semble réduire les inégalités de revenu.

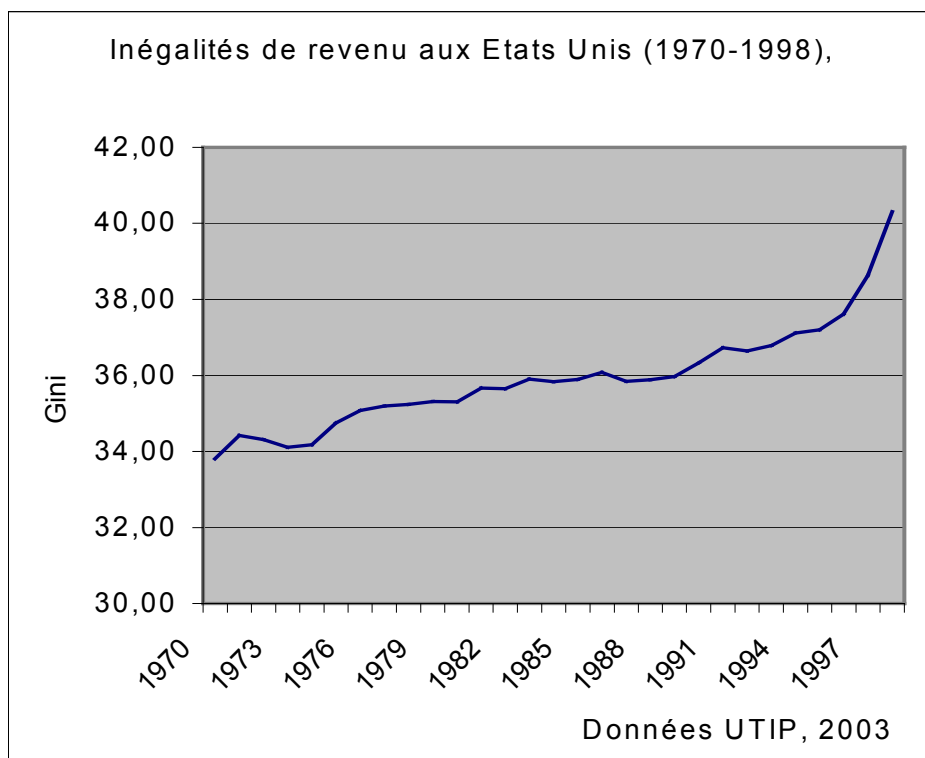
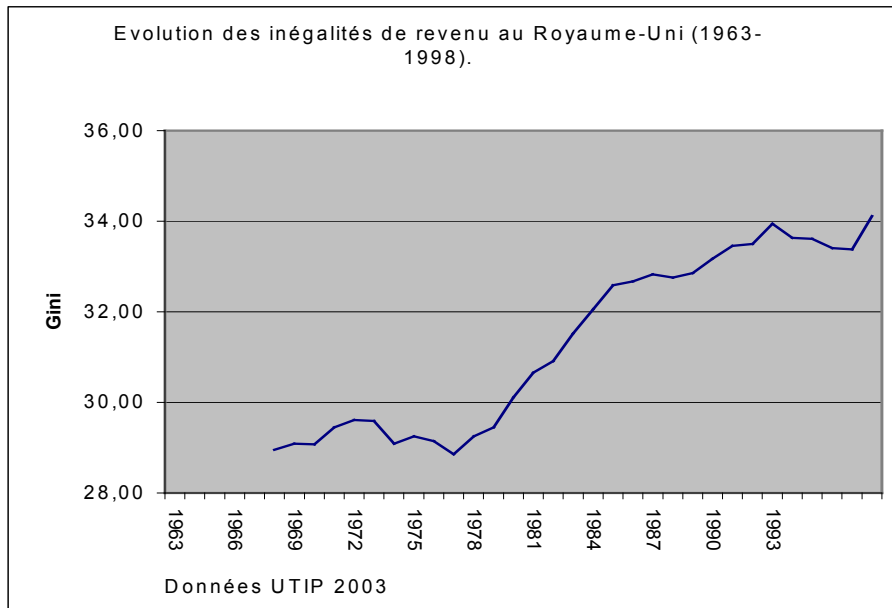
Dans cette analyse, nous avons testé l'effet de l'ouverture commerciale sur les inégalités internes de revenu en utilisant d'abord un indice global d'ouverture, ensuite en utilisant deux composantes de l'ouverture, à savoir l'ouverture naturelle et les politiques d'ouverture. Les résultats de cette étude ne permettent pas de rejeter l'hypothèse selon laquelle l'ouverture commerciale (globale) s'accompagne d'une hausse des inégalités, et cela peut s'expliquer par la détention relative des facteurs de production. Par contre, la mise en place de politiques d'ouverture qui réduisent ou éliminent les distorsions commerciales semble, dans le même temps, réduire les inégalités internes de revenu. Cette variable a donc un effet contraire à celui exercé par l'ouverture naturelle qui, elle, s'accompagne d'une augmentation des inégalités. Enfin, nous avons testé l'hypothèse d'une relation de complémentarité entre l'adoption des politiques d'ouverture et la bonne gouvernance. Nous avons trouvé qu'une variable interactive entre cette ouverture et la bonne gouvernance a un effet négatif, statistiquement significatif, sur les inégalités internes de revenu.

Annexes du Chapitre 4.

Annexe 1. Description des variables utilisées.

- *Gini* : il s'agit des coefficients de Gini publiés par l'University of Texas Inequality Project estimés à partir des rémunérations du secteur manufacturier, Galbraith & Kum, 2003 ou sur le site : <http://utip.gov.utexas.edu/>
- *PIB per capita* : en dollars constants (1995) données du World Development Indicators, CD-ROM, World Bank, 2003.
- *Scolarité* : se réfère au nombre d'élèves enregistrés à l'école secondaire fournis par le WDI, CD-ROM, WB, 2003.
- *Espérance* : est l'espérance de vie à la naissance, données du WDI, CD-ROM, WB, 2003.
- *Ouverture naturelle* : est la valeur prédite des échanges commerciaux déterminés par le pourcentage des exportations de minerais, du pétrole et de la surface territoriale, données du WDI (2003).
- *Politiques d'ouverture* : Il s'agit des résidus prédits à partir de l'équation de détermination de l'ouverture commerciale globale déjà présentée au Chapitre premier.
- *Bonne Gouvernance* : est la moyenne des six indicateurs de Kaufman et al., « Governance matters », les valeurs sont comprises -2.5 et 2.5 et sont disponibles sur le site www.worldbank.org.
- *Superficie* : est la superficie territoriale d'un pays en km².

Annexe 2. Les inégalités les plus élevées dans les pays de l'OCDE.



CHAPITRE 5. INSTABILITE DES TERMES DE L'ECHANGE, VULNERABILITE ECONOMIQUE ET CROISSANCE ECONOMIQUE.

Introduction.

Depuis la seconde moitié des années 70, les pays en développement ont connu une vague d'instabilité liée tant aux chocs sur les prix de leurs exportations qu'aux changements des modes de gouvernance politique. Les conséquences de cette instabilité politico-économique ont été aussi désastreuses pour les populations que pour les Etats : appauvrissement croissant, catastrophes humanitaires (liées notamment aux conflits armés et à la famine), déficits budgétaires, endettement etc.

Les Nations Unies et la Banque Mondiale ont reconnu le problème de vulnérabilité économique liée à l'instabilité économique et de la pauvreté dans les pays en développement. Ainsi, elles ont créé des programmes d'aide aux populations les plus démunies, notamment ceux concernant les Pays Moins Avancés (PMA) et les Objectifs du Millénaire qui visent, entre autres, à réduire de moitié la pauvreté d'ici l'an 2015.

Selon Guillaumont et al.(1999, 2000), les pays sont vulnérables parce qu'ils sont exposés aux chocs, et ceux-ci sont d'autant importants qu'ils portent sur les exportations de produits primaires dont les pays sont largement dépendants. Par conséquent, les pays les plus vulnérables sont les pays exportateurs de produits primaires. Cependant, la transmission de ces effets de l'instabilité peut passer par d'autres facteurs ; il s'agit notamment de la qualité des politiques économiques et des modes de gouvernance.

Ainsi, des difficultés économiques liées à cette vulnérabilité économique peuvent apparaître dans certains domaines: surendettement, mauvaise gouvernance politique et économique, instabilité politique etc. Durant les périodes d'instabilité économique, par exemple au début des années 80, certains gouvernements des pays en développement sont tentés de s'endetter, une décision hautement politique que l'on peut associer à plusieurs facteurs. Dans certains pays, il s'agit de satisfaire les revendications des populations suivant des courants populistes (Rodrik, 1999), soit les Etats doivent faire face aux conflits politiques ou armés (Collier et Hoeffler, 2001) ou alors il subsiste un effet de voracité des groupes superpuissants qui profitent de la faiblesse institutionnelle pour maintenir un niveau de

consommation publique anormalement élevé même dans les pays subissant des chocs commerciaux (Tornell et Lane, 1999).

La conséquence de cette mauvaise gestion publique est l'amplification de l'effet initial des chocs sur les prix des produits primaires en l'étendant à d'autres secteurs économiques. Des crises financières peuvent alors survenir à la suite des décisions des investisseurs étrangers qui peuvent perdre confiance et retirer leurs capitaux. Selon Frankel et Cavallo (2004), les risques d'une rupture de flux financiers sont d'autant plus élevés qu'il y a une forte mobilité des capitaux étrangers, ce qui est souvent le propre des pays émergents.

Par contre, en cas de bonnes politiques économiques, caractérisées par un équilibre du budget de l'Etat, une inflation faible, et une stratégie d'ouverture commerciale associée à la bonne gouvernance, les chocs des prix et de l'instabilité politique peuvent être amortis. Dans certains cas, les taux d'ouverture commerciale élevés peuvent permettre un retour à l'équilibre (Edwards, 2004). Cependant, si cette condition est valable pour les pays en transition d'Asie souvent confrontés aux chocs de court terme ; elle l'est beaucoup moins, par exemple pour les Pays les Moins Avancés souffrant d'une vulnérabilité structurelle et qui sont plus exposés aux chocs de long terme affectant leurs principales exportations. La mise en place de politiques économiques est généralement requise pour amortir les chocs sur les prix et même d'autres mécanismes peuvent l'accompagner comme l'aide au développement dont l'efficacité en dépend (Burnside et Dollar, 2000 ; Guillaumont et Chauvet, 1999 ; Chauvet, 2003).

Dans ce chapitre, nous proposons d'étudier les effets de la vulnérabilité sur la croissance économique, en cas de mise en place de politiques d'ouverture et d'une bonne gouvernance.

Nous supposons que le processus d'amortissement de chocs ou de réduction de la vulnérabilité économique peut passer par deux facteurs principaux : les politiques d'ouverture et la bonne gouvernance, et cela de manière différente :

- D'une part, les politiques d'ouverture et une bonne gouvernance peuvent réduire l'instabilité économique (chocs sur les prix) en proposant des mesures adéquates de retour à l'équilibre économique, comme le choix d'un régime de change approprié, et une bonne gouvernance qui réduit la corruption et garantit une stabilité politique et économique à long terme.

- D'autre part, les risques de l'extension des chocs économiques à une crise financière sont faibles à court terme pour des pays mettant en oeuvre des politiques d'ouverture efficaces et une bonne gouvernance car les risques d'une intervention subite et maladroite de l'Etat sont réduits en faveur de la discipline de marché et de la transparence, ce qui rassure les investisseurs.

Ce chapitre est présenté sur quatre sections : la première analyse les principales causes de la vulnérabilité économique, celle-ci est étudiée sous deux aspects : l'aspect commercial qui est dû aux chocs sur les prix et les volumes échangés, et l'aspect financier qui est principalement associé aux taux élevés d'investissement étranger ou d'endettement. La deuxième section examine les mécanismes de gestion des effets de la vulnérabilité économique dans les pays en développement. La troisième section analyse les indicateurs couramment utilisés pour mesurer la vulnérabilité économique. Enfin la quatrième section propose une estimation économétrique des effets de la vulnérabilité sur la croissance économique en cas de mise en œuvre de politiques d'ouverture et de la bonne gouvernance.

5.1. Chocs commerciaux sur les exportations et vulnérabilité économique.

5.1.1. La vulnérabilité économique est-elle liée à l'ouverture commerciale ?

La troisième conférence des Nations Unies sur les Pays Moins Avancés (PMA) tenue à Bruxelles en 2001 a encore une fois souligné le problème de vulnérabilité économique et a promis d'aider les 49 pays pauvres à y faire face, notamment en renforçant leur bonne gouvernance et leur commerce extérieur. Même si le problème de la remise de la dette reste pour l'instant une des grandes préoccupations de ce groupe, il s'avère que plus de la moitié des PMA se sont davantage appauvris ces dernières années et cela pour deux raisons principales. : d'une part la détérioration et l'instabilité de leurs termes de l'échange largement constitués de produits primaires et d'autre part, la mauvaise gestion institutionnelle (ou la mauvaise gouvernance).

Durant les années 80, certains mécanismes et solutions ont été proposés pour réduire les déséquilibres économiques des pays en développement de manière globale. C'est à ce titre que les politiques d'ouverture ont été promues, avec l'appui du consensus de Washington et même de certaines approches théoriques (Grossman et Helpman, 1991 ; Sachs et Warner, 1995). D'autres types d'analyses ont insisté pour qu'il y ait une amélioration des institutions politiques dans le processus développement économique (Hall et Jones, 1999).

La mise en place de politiques d'ouverture et d'une bonne gouvernance est maintenant considérée comme une des pistes pouvant contribuer à amortir les chocs sur les prix des produits de base et à réduire la vulnérabilité économique.

Sachant que les nombreux chocs commerciaux et financiers qui ont touché l'Afrique, l'Amérique Latine ou l'Asie, depuis les chocs pétroliers de 1973 ou 1979 et surtout les crises financières des années 80 ou 90 ont davantage affectés les économies ouvertes, cela donne le sentiment que les pays ouverts sont très vulnérables. Plusieurs auteurs dont Edwards (2004) ou Frankel & Cavallo (2004) ont même souligné que l'ouverture commerciale ne peut être dissociée de l'ouverture financière, avec les risques d'une crise financière en cas de chocs commerciaux si les investisseurs étrangers décident de retirer leurs capitaux.

Ce phénomène de chocs répétés sur les prix, conjugué aux risques d'une crise financière ont accentué l'hypothèse selon laquelle la vulnérabilité économique est aussi bien

associée à l'ouverture commerciale, à cause de l'exposition aux chocs, qu'à l'ouverture financière pour les pays fortement dépendants de capitaux étrangers.

Cependant, cette vulnérabilité économique qui passe par des niveaux d'ouverture élevés affecte les pays dont les niveaux de développement sont différents. Deux catégories de vulnérabilité sont distinguées : les chocs sur les prix qui affectent les exportateurs de produits primaires et les chocs qui affectent les pays ouverts aux marchés de capitaux.

5.1.2. La vulnérabilité économique comme phénomène lié à la baisse et à l'instabilité des cours des produits primaires.

Les pays exportateurs de produits primaires ont parfois connu des périodes de hausse des prix grâce auxquelles ils ont pu constituer des épargnes importantes. Cependant, les phases de baisse des cours associées à une mauvaise des recettes d'exportation ont conduit la plupart de ces pays à affronter des situations de crise dont celle de l'endettement.

Dans l'histoire économique, les pays exportateurs de produits primaires ont connu un boom économique et une croissance élevée (Collier et Gunning, 1999). Par exemple, les pays exportateurs de café ont connu une hausse des cours sur la période 1976-1979 et le prix international du café a atteint les plus hauts sommets comme en 1977, quand le prix nominal se situa à près de 3 dollars (\$US) la livre (0,45kg environ), après le gel du café brésilien (1975). Cette phase de hausse des cours fut, néanmoins, très courte et les cours commencèrent à baisser les années suivantes ; par exemple entre 1999 et 2005, le cours moyen du café était situé à moins de 1 dollar (\$US) et même des niveaux plus faibles ont été observés : moins de 0,50US\$ en 2001¹.

Les pays exportateurs des produits primaires doivent alors, durant les périodes d'instabilité des cours, faire face aux fluctuations incessantes sur les prix dans le court terme; en même temps, ils doivent prévoir une baisse progressive de leurs recettes d'exportation dans le long terme. Ce problème peut s'aggraver si les prix de leurs importations suivent une évolution inverse.

Par ailleurs, le manque de politiques économiques adéquates pouvant permettre de transformer les hausses des cours en revenus stables dans les pays en développement fragilise

¹ Chiffres fournis par l'Organisation Internationale du Café (OIC), Janvier 2006, et disponibles sur le site : www.ico.org

les petits exploitants qui ne sont pas toujours préparés à la baisse des cours. Des solutions ont été proposées pour limiter les effets des chutes des cours ; c'est dans ce cadre que les agences de stabilisation des recettes d'exportation (Stabex ou Sysmin)² ont été créées. Elles étaient considérées comme des solutions temporaires. Les gouvernements des pays en développement auraient dû probablement suivre cette procédure et se prémunir des aléas des prix internationaux en faisant des investissements conséquents ou en créant des systèmes d'information efficaces regroupant les petits producteurs privés comme l'ont suggéré Collier et Gunning (1999).

Toutefois, il semble que les chocs commerciaux sur la croissance économique ont eu des effets amplifiés en raison profitant des politiques économiques inadéquates ou de la mauvaise qualité des institutions politiques. Par conséquent, l'instabilité économique a tendance à se perpétuer en faisant resurgir les conflits socio-politiques latents et en affectant d'autres variantes macro-économiques.

Selon Guillaumont et al. (1999), la vulnérabilité structurelle qui affecte la croissance économique peut également se transmettre par l'intermédiaire de l'instabilité des taux d'investissement et des prix relatifs (appelée aussi 'instabilités intermédiaires'). Il existe donc des effets rétroactifs entre les politiques économiques et les impacts de la vulnérabilité structurelle sur la croissance économique qui pourraient être soit positifs ou soit négatifs. L'effet total sur la croissance économique dépend donc des types d'instabilités, primaires et intermédiaires.

Néanmoins, comme les fluctuations des prix affectent la croissance économique à travers les composantes de la vulnérabilité (amplitude et degré d'exposition), la structure économique de chaque pays détermine son degré d'exposition. Les chocs sont d'autant plus importants que le volume des échanges commerciaux est élevé. Par conséquent, les pays exportateurs de produits primaires sont les plus vulnérables car ils sont les plus exposés.

Trois facteurs principaux déterminent la vulnérabilité économique des pays exportateurs de produits primaires : les chocs de court terme qui engendrent l'instabilité économique et les chocs de long terme qui conduisent à la détérioration des termes de l'échange.

² Système de stabilisation des produits d'exportation et système de stabilisation des recettes des produits miniers.

A court terme, la vulnérabilité économique peut se traduire par des déséquilibres financiers comme la baisse des réserves de change et l'incapacité de remboursement de la dette extérieure. Les impacts des chocs économiques affectent donc la balance des paiements et peuvent être accrus si l'ouverture financière est importante.

5.1.3. Vulnérabilité économique et risques d'une crise financière de court terme.

L'instabilité des prix internationaux qui est à l'origine de la baisse des taux de croissance économique de long terme peut aussi être à l'origine de crises des pays ouverts au commerce international. De manière générale, les chocs qui affectent les prix internationaux se répercutent facilement sur les équilibres économiques et financiers déjà fragiles et peuvent même engendrer des crises financières (arrêt des financements) ou des crises de l'endettement (incapacité de remboursement déclarée) selon les cas. Par exemple, après le deuxième choc pétrolier de 1979 et le relèvement des taux d'intérêt aux Etats-Unis et en Europe, les pays d'Amérique Latine ont dû déclarer leurs incapacités de remboursement de la dette. Durant cette période, les pays de cette région ne disposaient en moyenne que des réserves de change couvrant moins de 6 mois d'importations et leur service de la dette moyen était situé à plus de 40% de leurs exportations (Banque Mondiale, WDI, 2004). La crise de la dette qui avait commencé en 1982, avec le moratoire décidé par le Mexique, ne s'est terminée qu'en 1989 (grâce au plan Brady de 1989) et après la mise en place des programmes d'ajustement structurel (PAS).

Durant cette période, les pays de l'Afrique Sub-Saharienne ont eu un service moyen de la dette de près de 20% de leurs recettes d'exportations et une capacité d'importations inférieure à 3 mois (Banque Mondiale, WDI, 2004). Cette situation de fragilité financière a conduit ces pays à suivre les programmes d'ajustement dès le milieu des années 80.

Cette situation économique révèle que les pays en développement sont vulnérables du point de vue financier en cas de renchérissement des prix des importations ou de baisse de leurs recettes d'exportation. L'impact des chocs commerciaux peut s'aggraver pour des pays ouverts aux capitaux étrangers, si les investisseurs décident de les retirer. Les cas les plus connus sont l'Argentine en Amérique Latine et dans les pays d'Asie. Les pays risquent alors une cessation de paiements à cause de la forte mobilité des flux de capitaux.

Selon Edwards (2004), les pays qui sont ouverts au commerce international sont exposés aussi bien aux chocs commerciaux qu'à une baisse sensible de leurs flux financiers. Ils doivent s'attendre alors à une rupture brutale des flux de capitaux.

Dans ce contexte, certains pays émergents ont tendance à imposer des restrictions sur la mobilité des capitaux pour éviter des crises financières (Calvo, 1998). Pour Aizenman (2004), comme l'ouverture commerciale s'accompagne d'une ouverture financière, les restrictions ne servent à rien car le contrôle du système financier ne peut empêcher les déséquilibres financiers. Pour Edwards (2004), l'avantage de l'ouverture commerciale est de faire revenir les équilibres économiques grâce à un taux d'exportation élevé. L'ouverture commerciale aurait donc deux effets agissant en sens inverse sur l'ouverture financière : accroître la probabilité d'un déséquilibre financier (réduction sensible ou rupture brutale des flux de capitaux) à cause de la dépendance vis-à-vis de l'économie internationale, mais aussi permettre un rapide retour à une situation normale selon le taux d'exportation.

L'ouverture commerciale peut donc avoir deux effets: d'une part les taux d'exportation élevés permettent de rééquilibrer le compte courant de la balance des paiements et d'autre part, les politiques d'ouverture qui favorisent un ajustement de la balance des paiements en choisissant un régime de change approprié. Les politiques d'ouverture ont, théoriquement, l'avantage de pouvoir équilibrer l'économie de manière plus rapide en rassurant les investisseurs étrangers. Edwards (2004) suggère, par exemple que pour les cas des crises en Amérique Latine, les régimes de change flexibles sont plus aptes à amortir les chocs que les régimes de change rigides.

En fin de compte, même si la vulnérabilité affecte les pays en développement à travers les fluctuations des prix des matières premières, une autre instabilité peut surgir à la suite des chocs commerciaux qui affectent les flux de capitaux. Les pays plus ouverts à l'investissement étranger sont plus exposés à une fuite de capitaux brutale même si les mécanismes d'ajustement dépendent de leur degré d'ouverture au commerce extérieur.

On peut se demander si les pays en développement confrontés aux problèmes d'instabilité économique disposent d'autres mécanismes pour enrayer les différents effets des chocs commerciaux.

5.2. Mécanismes de gestion des effets de la vulnérabilité économique.

5.2.1. L'aide aux pays ACP.

Des mécanismes ont été mis en œuvre afin d'enrayer les effets de la vulnérabilité structurelle des pays en développement comme certaines catégories d'aide au développement ou les systèmes de stabilisation des recettes d'exportations des produits primaires. Bien que ces opérations consistent en une compensation des revenus, certaines allocations se sont avérées inefficaces en raison de leur nature, comme celles faites dans le but de soutenir ou de contenir un système ou une doctrine politiques dans les pays bénéficiaires durant les périodes de guerre froide. On peut se demander si les nouvelles formes d'allocation d'aide proposées, par exemple dans le cadre des réformes (Banque Mondiale, 1998), pourront être plus efficaces sur la croissance économique, sur la réduction de la vulnérabilité économique et de la pauvreté ou sur l'amélioration des modes de gestion économique.

L'aide des pays de l'Union Européenne en faveur des pays exportateurs de produits primaires a commencé après les conventions de Yaoundé (de 1963 et 1969), suivies par l'Accord de Lomé signé le 28 Février 1975 au Togo. Celui-ci regroupait neuf pays de la Communauté Economique Européenne (devenue Union Européenne) et 44 pays d'Afrique, des Caraïbes et du Pacifique (ACP)³. Même si les objectifs des accords portaient sur des accords commerciaux entre ces ensembles de régions, il s'agissait surtout de tenir compte des niveaux de développement des pays ACP en encourageant leurs exportations vers les pays de l'Union Européenne grâce à la réduction progressive des droits de douane et les restrictions quantitatives. Face à la baisse continue des recettes d'exportations, les accords de Lomé ont aussi prévu des mécanismes de compensation financière en cas de chute des cours mondiaux. Ainsi, ont été créés le Stabex (le système de stabilisation des exportations agricoles) qui octroyait des compensations aux pays ACP en cas de chute des cours de produits agricoles exportés. En 1979, avec les accords de Lomé II, un mécanisme de compensation similaire

³ Actuellement les pays ACP sont au nombre de 79, selon les informations fournies par leur siège (établi à Bruxelles) et disponibles sur leur site officiel: www.acpsec.org

portant sur des produits miniers est créé sous l'appellation 'SYMIN'⁴ afin d'apporter une assistance financière aux pays ACP en cas de baisse des cours des produits miniers.

Cependant, ces mécanismes ont dû s'arrêter quand les bailleurs de fonds (Union Européenne) ont exigé une clarté dans l'utilisation des transferts de fonds. Ceci a donné naissance depuis 1990 à un nouvel accord appelé 'Cadre d'Obligations Mutuelles'. Donc, les compensations consécutives aux baisses des cours mondiaux des matières premières n'étaient plus automatiques, mais assorties de conditionnalités portant notamment sur la privatisation des sous filières des produits d'exportations ou sur la transparence dans la gestion des pays ACP.

Ces mécanismes montrent bien que l'aide peut contribuer à atténuer les chocs commerciaux subis par les pays en développement (au vu des fonds reçus), mais, qu'elle doit être accompagnée par une bonne gouvernance. Les nouvelles formes d'allocation d'aide préconisées par les bailleurs de fonds (bilatéraux ou multilatéraux) sont plus sélectives et tiennent compte de la qualité des politiques économiques ou des institutions politiques du pays. Par exemple les accords ACP-CE de (2002) prévoient une clause (article 96) qui vise le respect des droits de l'homme, la démocratie et l'Etat de droit dans les pays bénéficiaires de l'aide.

Ce débat portant sur l'efficacité de l'aide est assez complexe dans la mesure où il comprend beaucoup de variables qui sont interdépendantes : la qualité des institutions ou des politiques économiques qui peut être hypothéquée par la présence de conflits latents ou d'une instabilité socio-politique qui est souvent corrélée avec l'existence des produits primaires ou miniers exportés. Selon Collier et Hoeffler (2003), l'aide peut alors servir à prévenir les conflits, mais elle ne peut être efficace sur la croissance économique qu'en fonction de la capacité d'absorption déterminée par la qualité des politiques économiques et des institutions. Ces auteurs insistent sur le fait que la présence des ressources naturelles mesurées par les exportations des produits primaires va de pair avec de mauvaises politiques économiques et institutions de mauvaise qualité. Selon Olsson (2007), l'abondance des ressources naturelles pose un problème de rentabilité des services publics dans un conflit qui oppose les rebelles à l'Etat. Plus il y a des ressources naturelles, plus les Etats sont obligés d'augmenter leurs dépenses militaires pour les protéger causant ainsi un effet d'éviction qui réduit la croissance économique.

⁴ Le Système de Stabilisation des Recettes pour les produits miniers concerne les pays ACP dont le volume des

Le débat sur l'efficacité de l'aide a été relancée par les études de Burnside et Dollar (1997, 2001) dont les conclusions ont confirmé l'importance de la qualité des politiques économiques. Selon Burnside et Dollar, l'allocation de l'aide, dans certains pays, était plus guidée par les intérêts des bailleurs (surtout pour l'aide bilatérale) et par ailleurs, elle dépendait de la structure économique du pays receveur (pour l'aide multilatérale). Ils ont conclu que l'aide au développement n'était efficace sur la croissance économique que si les politiques économiques étaient bonnes. La qualité des politiques économiques a été mesurée par trois variables pondérées par leurs effets sur la croissance économique : la politique d'ouverture commerciale (mesurée par l'indice de Sachs et Warner, 1995), l'inflation (comme mesure de la politique monétaire) et le ratio du surplus budgétaire au PIB (comme indicateur de politique fiscale).

Guillaumont et Chauvet (1999, 2001) ont démontré, néanmoins, que l'aide pouvait être très efficace pour un niveau de vulnérabilité économique élevé (rôle compensateur de l'effet des chocs commerciaux). Ils ont également montré qu'elle pouvait améliorer les politiques économiques, en supposant qu'au départ, ces dernières étaient mauvaises. Dans cette étude, les politiques économiques sont mesurées par deux variables : la politique d'ouverture commerciale et le niveau d'inflation, les deux indicateurs étant pondérés par leurs effets sur la croissance économique.

En fin de compte, plusieurs mécanismes de gestion ont été proposés pour faire face aux chocs économiques touchant les produits d'exportation. Les pays donateurs de l'Union Européenne ont insisté sur la gestion transparente des compensations offertes aux exportateurs de produits des pays ACP et l'analyse de Burnside et Dollar (2001) a mis l'accent sur la qualité des politiques économiques axées entre autres sur les politiques d'ouverture.

En conclusion, pour réduire leur vulnérabilité économique, les pays en développement doivent améliorer leurs mécanismes de gestion institutionnelle et économique durant les périodes de chocs économiques.

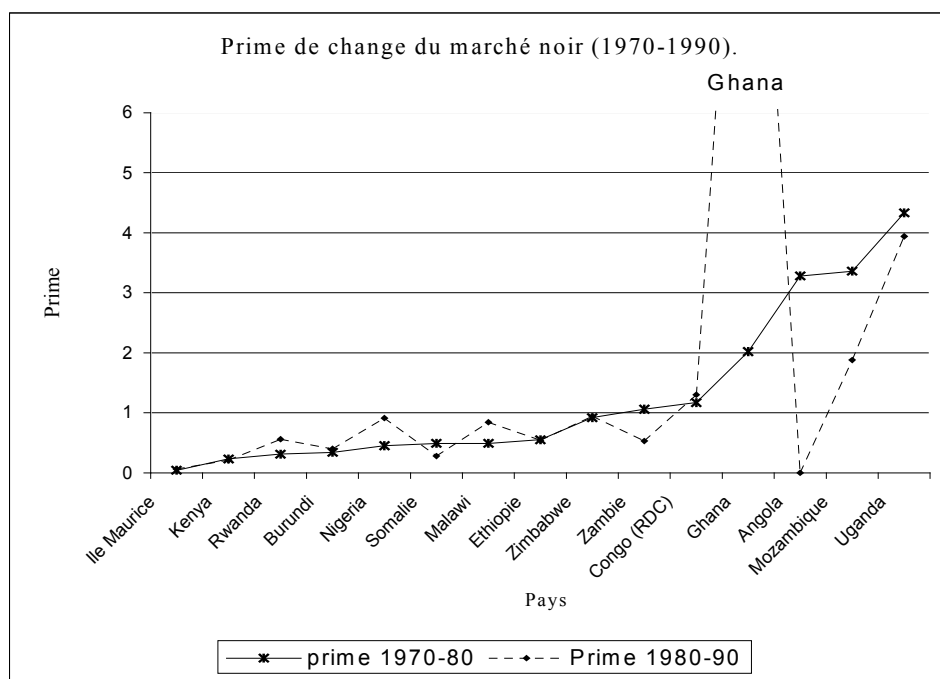
5.2.2. L'instauration des mécanismes de bonne gestion économique.

Les chocs commerciaux des dernières décennies ont été à l'origine de la vulnérabilité économique ; on peut se demander si les politiques économiques adoptées ont été en mesure d'amortir cette instabilité économique ou si elles l'ont amplifiée.

L'histoire récente a montré que les pays sous développés, et particulièrement ceux de l'Afrique Sub-Saharienne (ASS) dépendant des exportations de produits primaires ont eu des déséquilibres économiques et financiers à la suite des chutes répétées des prix internationaux. En conséquence, incités par la Banque Mondiale et le FMI, ces pays ont adopté des réformes économiques au début des années 80. Néanmoins, de nombreux Etats ont continué à exercer des contrôles directs sur des secteurs clés de leurs économies, comme celui des exportations par le biais de leur participation financière.

A partir des données publiées par Sachs et Warner (1995), nous avons calculé la prime de change du marché noir des pays de l'ASS pour les décennies 70 et 80 et selon l'appartenance à la zone Franc ou pas. Nous avons constaté que la prime de change du marché noir calculée, hors zone Franc, se situe en moyenne à 75% sur toute la décennie 80, avec le Ghana qui eu une prime de 14 fois plus élevée que le taux officiel (voir sur le graphique).

Le graphique suivant fait une comparaison de la prime de change du marché noir des pays de l'Afrique Sub-Saharienne, sur les décennies 1970-80 et 1980-1990.



Source : Nos calculs à partir des données de Sachs et Warner (1995).

Malgré l'adoption des programmes d'ajustement structurel en Afrique et dans les pays en développement durant les années 80, le niveau des distorsions commerciales a continué à augmenter, un phénomène que l'on a attaché plus tard à la corruption et à la mauvaise gouvernance selon les rapports de la Banque Mondiale (1992).

Les régimes au pouvoir dans les pays en développement exportateurs de produits primaires seraient plus soucieux de maintenir leurs niveaux de consommation élevés et cela malgré une baisse de revenus dans le secteur des exportations, un effet de voracité, selon les termes de Tornell et Lane (1999).

Toutefois, malgré ces hypothèses pessimistes, il est tout aussi possible de penser que cette situation de conflits latents pourrait être atténuée ou estompée par une bonne gouvernance et de bonnes politiques économiques.

Selon Rodrik (1999), les pays ayant connu une instabilité des taux de croissance économique (après 1975) étaient aussi caractérisés par des divisions sociales et une mauvaise qualité institutionnelle. Il a estimé que l'impact des conflits latents amplifiés par les chocs économiques pouvait être mesuré par l'indice des termes de l'échange pondéré par un indicateur de conflit social ou d'absence d'institutions politiques de bonne qualité⁵. Rodrik conclut que la bonne qualité des institutions politiques peut réduire l'impact négatif exercé sur la croissance économique par des chocs économiques et amplifié par des conflits latents.

En conclusion, l'instabilité économique engendrée par les chocs commerciaux a caractérisé les décennies 70 et 80 dans la plupart des pays en développement et en Afrique Sub-Saharienne de manière particulière. Les chocs économiques ont été amplifiés par la mauvaise gestion institutionnelle et par les distorsions commerciales dans le secteur du commerce extérieur.

La mise en place des politiques d'ouverture commerciale durant les années 80 et l'instauration des mécanismes de bonne gouvernance au début de la décennie 90 pourraient constituer des solutions de long terme pour amortir les effets de l'instabilité économique quasi-permanente. Inversement, si la vulnérabilité économique affecte les pays caractérisés par une mauvaise gestion économique, les chances d'un retour à l'équilibre diminuent, cela accroît même les risques d'une instabilité socio-politique.

5.3. Indicateurs de vulnérabilité économique.

Les indicateurs de vulnérabilité économique que nous utilisons mesurent les effets des chocs économiques sur la croissance économique et sur l'équilibre de la balance des paiements. De ce fait, ils sont différents des aspects microéconomiques qui portent sur la pauvreté (Ravallion, 2003).

Pour analyser les impacts des chocs économiques sur les prix et les degrés d'exposition, nous nous servirons de deux types d'indicateurs : un indicateur de vulnérabilité structurelle mesurant les risques d'une crise financière.

5.3.1. Indicateur de vulnérabilité structurelle.

Selon Guillaumont et Chauvet (1999, 2001), Guillaumont et al. (2003), la vulnérabilité économique (structurelle) est due à deux composantes majeures : le degré d'exposition qui dépend de la part des produits primaires dans le total des exportations et l'ampleur des chocs sur les prix des produits.

L'indicateur d'instabilité économique qui se réfère à la vulnérabilité est mesuré par la racine carrée de l'écart à la tendance selon la formule suivante :

$$100 * \sqrt{1/n \left(\frac{s - \hat{s}}{\hat{s}} \right)^2}$$

Où s est la valeur des exportations et \hat{s} la valeur prédite par la tendance déterministe de la série; $\hat{s} = s(\text{temps}_1)$.

Cette formule suppose que le degré d'exposition provient uniquement des exportations et que les séries ont une tendance déterministe. En réalité, le degré d'exposition est beaucoup plus élevé si l'on tient compte des importations dont les prix subissent également des variations.

⁵ Rodrik se sert de l'écart type des termes de l'échange pondéré par le volume du commerce extérieur, par lequel il multiplie un indicateur des divisions sociales et de mauvaise gestion institutionnelle des conflits.

Les chocs commerciaux qui affectent les prix des importations et des exportations peuvent mesurés être par l'écart-type de l'indice des termes de l'échange ($\sigma_{TE} = \sigma(px/Ip_m)$).

La formule de la vulnérabilité économique qui tient compte du degré d'exposition aux chocs sur les exportations et les importations est donc la suivante :

$$V.E = \sigma_{TEp} * (X+M)/PIB$$

Cependant, il faut noter que le volume des échanges commerciaux est essentiellement déterminé par la structure économique ; le degré d'exposition peut être mesuré par la valeur de l'ouverture commerciale globale prédite par ses principaux déterminants (niveau de revenu et niveau de population à la période initiale, enclavement, distance, superficie du pays et proportion des mines et du pétrole dans le total des exportations).

Ainsi, on peut mesurer pour chaque décennie (80 ou 90) l'évolution de la vulnérabilité économique : on calcule alors l'écart-type des termes de l'échange pondéré par l'ouverture naturelle (ou la composante de l'ouverture prédite par les principaux déterminants).

L'indicateur de l'instabilité des termes de l'échange pondérés sur la période 1980-2000 est le suivant :

Tableau n°1. Instabilité des termes de l'échange pondéré par le niveau d'ouverture commerciale sur la période 1980-2000.

Régions	Indice des termes de l'échange pondérés par l'ouverture globale (1)		Indice des Termes de l'échange pondérés par l'ouverture globale (en log) (2)		Indice des termes de l'échange pondérés par l'ouverture naturelle (en log) (3)		Instabilité des termes de l'échange pondéré par l'ouverture naturelle (4)	
	1980-90	1990-2000	1980-90	1990-2000	1980-90	1990-2000	1980-90	1990-2000
Afrique Sub-Saharienne	80,1% (0,46)	73,7% (0,41)	4,91 (1,63)	4,14 (0,77)	4,96 (1,56)	3,93 (0,57)	84,07 (n=33)	49,99 (n=25)
Amérique Latine et Car.	64,9% (0,30)	58,1% (0,26)	4,73 (1,60)	3,87 (0,61)	5,06 (1,67)	3,97 (0,56)	83,01 (n=21)	34,16 (n=21)
Asie du Sud et Pacifique	90,43%	91,25%	4,15	3,94	4,30	3,78	65,48 (n=12)	30,36 (n=12)
Total (n=nombre de pays)	78,5% (n=110)	72,5% (n=112)	4,77	4,10	4,87	3,96	80,96 (n=91)	35,39 (84)
Valeur non pondérée	118,9% (n=118)	100,21% (n=121)					20,18 (n=118)	10,48 (n=121)

Comme on peut l'observer sur ce tableau, les pays de l'Afrique Sub Saharienne et de l'Amérique Latine ont connu une instabilité de leurs termes de l'échange par rapport à la région Asiatique (vers le Pacifique) sur la période 1980-2000 (colonne n°1). En outre, il apparaît que l'ouverture globale est fortement déterminée par la structure économique de chaque pays si l'on compare les valeurs des colonnes n°s 2 et 3. Enfin, à travers ce tableau, on peut constater qu'il y a détérioration des termes de l'échange pour les pays de la zone Afrique Sub-Saharienne et de l'Amérique Latine.

5.3.2. Vulnérabilité économique et arrêt brutal des flux de capitaux.

Frankel et Cavallo (2004), Edwards (2004), Calvo et al. (2003) ont utilisé le terme de vulnérabilité pour mesurer les risques d'une rupture des flux financiers à la suite de chocs commerciaux entraînant un déséquilibre des soldes des opérations de la balance courante et des opérations en capital. Ces analyses ont mis en évidence le fait que l'instabilité des recettes d'exportations d'une année à une l'autre, liée à un choc commercial entraîne une fluctuation des flux financiers qui est d'autant plus importante qu'il y a forte mobilité des capitaux étrangers.

La question qui se pose est de savoir si cette variation des flux financiers peut, à court terme, fragiliser les secteurs du commerce extérieur pour conduire à une crise financière ou à une incapacité d'importer ou de rembourser la dette extérieure.

Selon les différentes analyses citées plus-haut, une réduction brutale (ou arrêt) des flux financiers ou de capitaux équivalant à près de 5% du PIB sur une année peut s'interpréter comme un choc financier. D'autres critères sont utilisés pour affiner la définition de ce que l'on peut considérer comme étant une rupture brutale (« sudden stop ») des flux financiers : la baisse de flux financiers doit s'accompagner d'une baisse du niveau du PIB ; cette baisse annuelle doit être au moins égale à deux fois l'écart-type de la moyenne décennale (Frankel et Cavallo ; Calvo et al., 2003).

L'indicateur utilisé mesure ainsi l'effet sur la croissance économique et sur les flux de capitaux. Un choc commercial qui s'accompagne également d'une diminution des flux de capitaux risque de conduire à un arrêt de flux financiers à court terme.

Selon cette méthodologie, Frankel et Cavallo (2004) ont recensé sur la période 1970 – 2002, 84 épisodes de rupture (baisse) brutale des flux de capitaux (soit 2,4% des observations), les plus connues étant celles qui ont touché l'Amérique Latine (durant les années 80) et l'Asie (entre 1997 et 1998).

Cependant, en observant la période étudiée et le nombre de crises recensées, nous constatons que la plupart des ruptures des flux de capitaux sont plus concentrées sur les décennies 80 et 90. Par conséquent, nous reproduisons les données de Frankel et Cavallo (2004, pp. 34-37) en supprimant la période 1970-1979 qui comprend très peu d'informations sur ce phénomène. Par ailleurs, comme les séquences de baisse de flux sont calculées à partir des flux financiers observés par décennie, nous considérons que les décennies constituent des unités de compte. Il s'agit alors de créer des variables qualitatives binaires, prenant la valeur de 1 pour une présence du phénomène durant la décennie et de 0 sinon. L'avantage de cette nouvelle formule est de ne pas compter deux fois un même événement qui peut s'étendre d'une année à l'autre. Les annexes 1 et 2 présentent les pays qui ont connu une rupture brutale de leurs flux financiers.

Tableau n° 2 : Nombre pays ayant connu une réduction brutale de flux financiers sur la période 1980-2002.

Nombre de pays	1980-90	1990-2002	Pays sans réduction financière sur les 2 décennies	Total Obs. (2 décennies)
Afrique	11	9	71	91
Asie	2	10	44	56
Amérique Latine & Caraïbes	10	15	38	63
Europe Centr.	0	1	28	29
Afr.Nord & M. Or.	3	8	21	32
OCDE	2	8	34	42
	28	50	242	320

Source : Nos calculs à partir des données de Frankel et Cavallo, 2004 (pp.34-37).

A travers ce tableau, nous constatons que la baisse brutale des flux financiers sur la période 1980-2002 a davantage touché la région d'Amérique Latine : dix pays entre 1980-1990 et quinze entre 1990-2002. La région africaine a été touchée dans une moindre mesure, avec 11 pays concernés sur la première décennie et neuf sur la deuxième. En outre, nous constatons également que le nombre de pays d'Amérique Latine qui ont connu les réductions sensibles de flux financiers a tendance à augmenter avec le temps.

5.4. Effets de la vulnérabilité économique : Estimation économétrique.

5.4.1. Effets sur la croissance économique.

La vulnérabilité économique est-elle le principal facteur de la baisse des taux de croissance dans les pays en développement ?

L'hypothèse de base est que l'instabilité économique mesurée par l'écart-type de l'indice des termes de l'échange affecte la croissance économique proportionnellement au degré d'exposition de chaque économie. En outre, cet effet peut être amplifié en cas d'instabilité politique ou si le pays ne dispose pas d'institutions de qualité. Dans le cas contraire, la bonne gouvernance et l'adoption des politiques d'ouverture constituent des amortisseurs de chocs économiques et peuvent réduire les risques d'une rupture de flux financiers et l'apparition d'une crise financière.

Le modèle étudié se présente comme suit :

$$\Delta Y_i = a + b P_i + c Tep_i + d X_i + e I_i + f (P * I)_i + \varepsilon_i \quad (5.1)$$

- Où
- ΔY mesure la croissance économique ou la variation annuelle du PIB
 - P mesure l'adoption de politiques d'ouverture dans un pays ;
 - Tep est une mesure de l'instabilité de termes de l'échange (1995=100) ; l'écart-type est pondéré par le volume des échanges commerciaux sur le PIB prédit par les déterminants structurels de l'économie.
 - X représente l'ensemble des variables exogènes du modèle : le niveau de PIB/hab. initial qui sert à vérifier la convergence conditionnelle ; la présence de divisions sociales est mesurée une variable de 'fragmentation ethno-linguistique' : la probabilité pour deux individus différents d'appartenir à deux groupes ethno-linguistiques différents (Mauro, 1995 ; Levine et Easterly, 1997).
 - I mesure la qualité institutionnelle ou la gouvernance décrite par les six indicateurs de Kaufmann & al. (2004) dont les valeurs varient de -2,5 à 2,5 pour une bonne gouvernance.
 - $P*I$ mesure l'effet interactif entre les politiques d'ouverture et les modes de gouvernance

ε est terme d'erreur

Méthode d'estimation : les Doubles Moindres Carrés Généralisés sont, pour ce modèle, très appropriés car ils permettent de tenir compte du problème de l'endogénéité de la variable « ouverture naturelle » qui sert de pondération à la mesure de l'instabilité économique (l'écart-type des termes de l'échange). Par ailleurs cette méthode a également l'avantage de corriger le problème de l'hétérogénéité inobservable qui affecte les données de panel : les effets individuels (inobservés) sont corrélés avec les variables explicatives (observées). Théoriquement, la méthode des effets fixes (effets spécifiques fixes) donne les meilleurs estimateurs. Cependant, cette méthode a l'inconvénient de supprimer toutes les variables invariantes dans le temps comme les modes de gouvernance ou l'hétérogénéité sociale (la variable ethno-linguistique). Par conséquent, dans plusieurs estimations, nous supposons que les effets individuels sont aléatoires.

En outre, il convient de rappeler que l'indicateur de politiques d'ouverture est une valeur prédite et ses écart-types sont systématiquement corrigés par la procédure de « Bootstrap ».

Enfin, nous avons mesuré l'effet de la baisse des termes de l'échange due à la diminution des prix des exportations et à la hausse des prix des importations. Ce phénomène a souvent été attribué au degré de développement des pays qui fait que le rapport entre des exportations sur les importations est décroissant pour les pays exportateurs de produits primaires et croissant pour les développés. Les résultats de cette estimation sont présentés en annexe et nous avons suivi la méthode des Doubles Moindres Carrés qui a plusieurs avantages dont la validation des procédures d'identification (test d'Anderson) et d'instrumentation (test de Sargan/Hansen). Dans cette série d'estimation, tous les écarts-types sont corrigés de l'hétéroscédasticité par la méthode de White (1980).

5.4.2. Effets de la vulnérabilité sur les équilibres financiers.

Le modèle précédent spécifie l'impact de la vulnérabilité économique sur la croissance économique sur une période assez longue. Mais l'on peut se demander si, à court terme, la

baisse des revenus ne peut pas entraîner une réduction des flux financiers comme les flux de capitaux et entraînant une crise liée à l'incapacité de paiements ou de remboursement de la dette.

En suivant la méthodologie de Frankel et Cavallo (2004), Calvo et al. (2003), une baisse de flux financiers peut être jugée importante si elle équivaut à deux fois l'écart-type de la valeur moyenne des flux financiers observés sur chaque décennie (réduction du compte courant et des flux de capitaux). Selon Frankel et Cavallo (2004), ce phénomène peut être expliqué par les variables suivantes : le taux d'ouverture commerciale prédit par le modèle de gravité, le taux d'investissement direct étranger (de l'année précédente, au temps $t-1$), le phénomène de dollarisation⁶ (mesuré au temps $t-1$), le solde du compte courant (mesuré au temps $t-1$) et une série d'autres variables explicatives dont les taux d'investissement étrangers, l'endettement et la qualité institutionnelle. Cependant, ce modèle ne prend pas en compte deux variables importantes : les politiques d'ouverture dont les effets sont différents de ceux de l'ouverture naturelle et l'hétérogénéité sociale qui peut être à l'origine de l'instabilité politique. Ainsi, un modèle de détermination et de prédiction des risques d'une rupture brusque des flux financiers peut se présenter comme suit :

$$P(\text{réduc.}) = a + b(IdePib)_i + c(dette)_i + d(rés.)_i + f(instab)_i + g(I)_i + h(P)_i + \varepsilon_i \quad (5.2)$$

Où

$P(\text{réduc.})$ est la probabilité d'avoir une réduction brusque des flux financiers;

$Idepib$: mesure le taux des Investissements Directs Etrangers sur PIB à la période passée; plus ce facteur est élevé, plus la réduction des flux financiers peut s'aggraver si le pays est dépendant des capitaux étrangers;

$dette$: est le taux d'endettement extérieur sur le PIB ; il a un signe théorique positif, car un taux d'endettement élevé peut également amplifier la baisse des flux financiers ;

$Rés.$: représente le volume des réserves de change en mois d'importation ; plus cet indicateur est élevé, moins il y a des risques de rupture brutale des flux financiers ($d < 0$);

⁶ Ce modèle fait référence aux pays en Amérique Latine, comme l'Argentine, qui ont adopté le dollar comme monnaie d'encrage avec une parité fixe. Par exemple, avant 2002, 1 peso argentin = 1 dollar américain.

Instab. : est un facteur d'instabilité socio-politique mesuré par la fragmentation ethno-linguistique, il peut amplifier un choc économique, ϕ a donc un signe théorique positif ;

I : décrit la bonne gouvernance ou la qualité des institutions (valeurs positives des indicateurs proposés par Kaufmann et al., 2004).

Méthode d'estimation : Comme la variable expliquée est une variable discrète binaire, la procédure d'estimation appropriée est un 'probit simple' et nous calculons la probabilité prédite d'avoir un état de réduction brutale (valeur 1) sur deux périodes différentes, 1980-1990 ou 1990-2002 puis sur toute la période (1980-2002). Avec les sous-périodes, nous avons une observation par pays et par période (décennie), et nous estimons notre modèle avec les Moindres Carrés ordinaires et nous corrigeons l'hétéroscédasticité par la méthode de White (1980).

La deuxième méthode d'estimation utilise les Moindres Carrés Généralisés qui s'appliquent aux données de panel de la période étudiée, 1980-2002. Cependant, comme la variable expliquée est une variable qualitative (binaire), les effets individuels sont supposés aléatoires.

5.4.3. Résultats.

Les résultats des différentes estimations sont présentés dans les tableaux n°3 et n°4 pour les effets sur la croissance économique et dans les tableaux 5a et 5b pour les effets causés sur les équilibres financiers de court terme.

Dans le tableau n°3, nous constatons que la vulnérabilité économique exerce un impact négatif sur la croissance économique; cet effet est atténué par la présence de variables caractérisant la politique d'ouverture commerciale et la bonne gouvernance. Cependant, l'effet de vulnérabilité économique n'est significatif que si les estimations se font par la méthode des effets fixes, une procédure qui a l'inconvénient de supprimer les facteurs invariants dans le temps dont les indicateurs des modes de gouvernance. Par ailleurs, si la variable 'politiques d'ouverture' est absente, et qu'elle est remplacée par un indicateur de distorsions commerciales (le tarif moyen du commerce extérieur), l'effet de vulnérabilité est également significatif (colonne 4bis). Nous en concluons que les deux variables (bonne

gouvernance et politiques d'ouverture) constituent de véritables amortisseurs de chocs économiques car en leur absence les économies sont très vulnérables. En outre, tous les (six) indicateurs des modes de gouvernance proposés par Kaufmann et al. (2003) sont utilisés alternativement et leurs effets sont statistiquement significatifs. Le tableau n°3 ne présente que l'effet mesuré par l'état de droit (rule of law).

Enfin, la variable caractéristique de la fragmentation sociale a un signe négatif attendu, mais son effet ne semble pas être absorbé ou atténué par la mise en place des politiques d'ouverture et de la bonne gouvernance.

Dans le tableau n°4, nous avons analysé l'effet interactif de la mise en place de politiques d'ouverture et de la bonne gouvernance mesurée par six différents indicateurs. Les résultats montrent que dans toutes les estimations cet effet est statistiquement significatif, à l'exception du cas où la bonne gouvernance est mesurée par la présence d'un processus démocratique (voice and accounting). Ce qui pourrait rejoindre les conclusions de certaines analyses dont celle Barro (1999) qui ont suggéré que les démocraties étaient un phénomène plus lié au niveau de développement économique.

En conclusion, la vulnérabilité économique causée par l'instabilité des termes de l'échange et le degré d'exposition aux chocs constitue un des principaux facteurs de la baisse de la croissance dans les pays en développement de ces trois dernières décennies. Cependant, certains mécanismes existent pour amortir les chocs, notamment l'adoption des politiques d'ouverture et la mise en place des institutions politiques de qualité.

Enfin, nous avons mesuré la probabilité (ou les risques) d'avoir une rupture de flux financiers quand il y a des chocs commerciaux qui déséquilibrent la Balance des Paiements. Nous avons suivi la méthodologie de Frankel et Cavallo (2004) pour supposer qu'un choc commercial de court terme important peut s'accompagner d'une fuite de capitaux. Cependant, nous avons voulu mesurer l'effet des politiques d'ouverture et de la bonne gouvernance sur la prédiction d'une baisse brusque des capitaux. Ainsi, les deux variables ont été ajoutées au modèle original qui comprenait, entre autres variables, le niveau des investissements directs étrangers et le taux d'endettement.

A partir d'un modèle Probit simple et des données de panel de la période 1980-2002, nous avons calculé la probabilité prédite d'avoir une rupture des flux de capitaux, compte tenu des variables explicatives spécifiées.

Les résultats des estimations présentés dans les tableaux 5a et 5b confirment que les pays caractérisés par des taux d'investissement étranger et d'endettement élevés risquent de tomber dans une phase de rupture de flux financiers en cas de chocs économiques. Par contre une mise en place politiques d'ouverture constitue un moyen de réduire ces risques.

Néanmoins, même si ce modèle semble approprié pour expliquer les phénomènes de fuite de capitaux durant les années 80, il est moins performant pour la période 90 ou sur des données de panel, où aucune des variables explicatives n'est statistiquement significative ou n'a pas le signe théorique attendu. Même si le tableau 5a permet de faire des prédictions assez élevées, ce modèle semble donc limité, et cela pourrait être dû à la nature des crises financières, celle des années 80 étant fortement liée à l'endettement et à la forte mobilité des capitaux en Amérique Latine, une région également marquée par des taux d'ouverture commerciale faibles. Par contre, durant les années 90, on a vu des crises financières liées à d'autres phénomènes comme le hasard moral et à la contagion en Asie.

En conclusion, la vulnérabilité économique qui est liée à l'ouverture commerciale (exposition et chocs) peut être atténuée par l'efficacité des politiques économiques adéquates et par la bonne qualité des institutions. Cependant, la présence de capitaux étrangers dans un pays peut entraîner d'autres risques, et dans ce cas il faut une gestion transparente et appropriée que ce soit au niveau des secteurs financiers ou au niveau macroéconomique. L'avantage des politiques d'ouverture et de la bonne gouvernance est, dans ce cas, de faire revenir les équilibres économiques plus rapidement que les économies fermées ou caractérisées par une mauvaise gouvernance.

Tableau n°3 : Vulnérabilité économique, politiques d'ouverture et croissance économique.

Variation du PIB (en %)	Effets al. DMCG	Effets fixes	DMCG	DMCG	DMCG	DMCG
	(1)	(2)	(3)	(4)	(4bis)	(5)
Ln PIB/hab. (t0)	-0,12 (1,14)	-4,08*** (5,76)	-0,26** (2,20)	-0,26** (2,33)	-0,14 (0,96)	-0,84*** (5,29)
Vulnérabilité économique	-0,005 (1,39)	-0,01** (1,96)	-0,004 (1,04)	-0,001 (0,25)	-0,006* (1,86)	0,000 (0,02)
σ TE * ouverture nat. prédite						
Fragmentation sociale : (Ethno- linguistique)			-1,73** (2,46)	-2,14*** (3,13)	-1,88** (2,44)	-1,70*** (2,62)
Politique d'ouverture commerciale				1,22*** (3,08)	0,01 (0,97)	1,01*** (2,81)
<i>Modes de gouvernance :</i>						1,18***
Etat de droit (rule of law)						(4,63)
Constante	4,20*** (4,77)	35,00*** (6,33)	6,00*** (5,23)	6,01*** (5,54)	5,22*** (3,55)	10,07*** (7,82)
N. d'obs. (Pays)	189 (92)	189 (92)	186 (91)	185 (91)	149 (82)	181 (88)
R ²	0,04	0,18	0,08	0,20	0,13	0,32
Hausman (p-value)		32,11 (0,0)				

*, **, *** significatifs à 10%, 5% et 1% ;

(.) valeurs absolues du t-student

Les Modes de gouvernance décrits par Kaufmann et al.(2003) comprennent six indicateurs : Modes de Scrutin, stabilité politique, Efficacité bureaucratique, Qualité Régulatrice, état de droit, lutte contre la corruption.

Tableau n° 4 : Effets interactifs de la bonne gouvernance et des politiques d'ouverture sur la croissance en présence d'instabilité économique.

Variation du PIB (en %)	Effets al. (DMC G)	Effets al. (DMC G)	Effets al. (DMC G)	Effets al. (DMC G)	Effets al. (DMC G)	Effets al. (DMC G)
Ln PIB/hab. (t0)	-0,24 (1,55)	-0,79*** (5,03)	-0,58*** (3,61)	-0,39*** (2,66)	-0,55*** (3,92)	-0,83*** (5,16)
Vulnérabilité économique	-0,001 (0,28)	-0,00 (0,10)	0,00 (0,06)	0,00 (0,16)	0,00 (0,05)	0,00 (0,11)
σ TE * ouverture nat. Préd.						
Fragmentation sociale :	-2,30*** (3,38)	-1,88*** (2,88)	-2,20*** (3,14)	-2,09*** (2,86)	-1,95*** (2,72)	-1,67** (2,55)
(Ethno- linguistique)						
Politique d'ouverture commerciale	1,17*** (2,82)	0,93** (2,45)	1,10*** (2,71)	1,07*** (2,66)	0,87** (2,09)	0,96*** (2,59)
Modes de gouvernance						
Scrutin (voice & accounting)	-0,10 (0,35)					
Pol.d'ouv cle *scrutin	-0,13 (0,29)					
Efficacité bureaucratique		1,13*** (4,46)				
Pol.d'ouv cle* eff. Bureaucr.		0,42 (1,18)				
Lutte contre la corruption			0,66*** (2,59)			
Pol. d'ouv.cle * lutte contre la corruption			0,46 (1,15)			
Stabilité politique				0,34 (1,30)		
Pol.d'ouv. cle * stab. Pol.				0,82** (2,02)		
Qualité régulatrice					0,83*** (2,96)	
Pol.d'ouv.cle * qualité régul.					0,87** (1,91)	
Respect loi						1,17*** (4,49)
Pol. d'ouv.cle * Respect loi						0,57* (1,68)
Constante	5,98*** (4,76)	9,74*** (7,55)	8,31*** (6,28)	6,85*** (5,60)	7,87*** (6,53)	9,97*** (7,66)
Nombre d'obs. (pays)	184 (90)	177 (85)	176 (85)	178 (86)	181 (88)	181 (88)
R ²	0,23	0,38	0,28	0,26	0,27	0,35

*, **, *** significatifs à 10%, 5% et 1% ;
(.) valeurs absolues du t-student.

Tableau n°5a : Principales variables explicatives de la réduction brutale des flux financiers sur la période 1980-2002.

Réduction brutale de flux financiers	Probit (1)	Probit (2)	Probit (3)	Probit (4)	Probit (5)	Effet al. (6)
Politique d'ouverture commerciale	-1,21** (-2,54)	-1,54*** (-3,02)	-1,75*** (-3,00)	-1,64*** (-3,00)	0,70 (1,47)	0,08 (0,25)
Investissement Direct Etranger/PIB	0,32* (1,75)	0,39** (2,04)	0,47** (2,37)	0,46** (2,30)	0,02 (0,18)	0,09 (1,14)
Taux d'endettement extérieur /PIB	0,62* (1,85)	0,58* (1,65)	0,61* (1,67)	0,62* (1,66)	-0,17 (0,56)	0,02 (0,10)
Réserves de change (mois d'import.)		-0,057 (-0,69)	-0,003 (-0,43)	-0,03 (-0,34)	0,25** (2,53)	0,12** (2,00)
Fragmentation ethno-linguistique			1,17* (1,71)	1,08 (1,40)	0,22 (0,29)	0,42 (0,79)
Respect de la loi (rule of law)				-0,02 (-0,06)	0,06 (0,83)	0,03 (0,17)
Constante	-1,46*** (-3,65)	-1,32*** (-2,65)	-2,12*** (-3,17)	-2,13*** (-3,02)	-1,16 (1,83)	-1,16*** (2,71)
Période	1980-90	1980-90	1980-90	1980-90	1990-2002	1980-2002
Nb d'observations	78	75	75	71	69	140 (79)
Pseudo R ²	0,07	0,09	0,13	0,12	0,12	6,90 (0,33) (λ^2 , pr.)

*, **, *** significatifs à 10%, 5% et 1%.

Tableau des Prédictions :

Prédiction à partir de l'équation (4)				Prédiction à partir de l'équation (5)			
----- True -----				----- True -----			
Classé	D	~D	Total	Classé	D	~D	Total
+	4	3	7	+	13	6	19
-	15	49	64	-	16	34	50
Total	19	52	71	Total	29	40	69
Classé + si Probabilité prédite (D) >= 0, 5				Classé + si Probabilité prédite (D) >= 0, 5			
Sensitivité	Pr(+ D)	21.05%		Sensitivité	Pr(+ D)	44.83%	
Spécificité	Pr(- ~D)	94.23%		Spécificité	Pr(- ~D)	85.00%	
Correctement classé 74.65%				Correctement classé 68.12%			

Tableau 5b : Effets marginaux des variables explicatives de la réduction brutale des flux financiers (1980-1990 ; 1990-2002).

Réduction brutale de flux financiers	Effets marginaux	Effets marg.
Politique d'ouverture commerciale	-0,53*** (2,69)	0,20 (0,95)
Investissement Direct Etranger/PIB	0,17** (2,01)	0,01 (0,30)
Taux d'endettement extérieur /PIB	0,28** (2,00)	-0,06 (0,56)
Réserves de change (mois d'import.)	-0,03 (0,13)	0,10** (2,31)
Fragmentation ethno-linguistique	0,34 (1,26)	0,03 (0,12)
Respect de la loi (rule of law)	-0,05 (0,51)	-0,01 (0,08)
λ^2 (Prob)	11,54 (0,11)	7,08 (0,42)
Nb d'observations	64 (1980 - 90)	61 (1990-2002)
Pseudo R^2	0,14	0,11

, * significatifs à 5 et 1%.

Conclusion

Les pays d'Afrique Sub-Saharienne, largement dépendants des exportations de produits primaires et les pays d'Amérique Latine ont subi une baisse de leur croissance économique, après les chocs pétroliers de 1973 et 1979. Confrontés à l'instabilité et à la détérioration des termes de leurs échanges, la plupart des ces pays n'ont pas suivi des politiques économiques adéquates pour amortir ces chocs. De plus, certains d'entre eux, caractérisés par une mauvaise qualité de leurs institutions, ont vu leurs revenus baisser à la suite de l'instabilité politique conjuguée à la baisse des revenus dans les secteurs des exportations.

Cependant, dans cette étude, nous avons constaté que la mise en place de politiques d'ouverture et des institutions de qualité dans plusieurs pays aurait constitué un facteur d'amortissement des chocs économiques et une prévention du risque d'instabilité politique liée aux divisions sociales.

Par contre, à court terme, les effets de l'ouverture commerciale peuvent s'interpréter différemment : en cas de chocs commerciaux, il pourrait y avoir une fuite de capitaux pour des pays également ouverts aux capitaux étrangers. Les pays ouverts sont donc doublement exposés aux chocs commerciaux et aux risques d'une fuite des capitaux. L'avantage des politiques d'ouverture réside donc dans le retour rapide aux équilibres économiques quand les mesures économiques adoptées sont assez appropriées pour rassurer les investisseurs. L'exemple de la crise asiatique a montré que les pays ouverts étaient également vulnérables aux chocs financiers mais qu'ils avaient la facilité de revenir à une situation normale grâce à leurs taux d'ouverture commerciale élevés et à une gestion transparente qui rassure les investisseurs étrangers.

Les politiques d'ouverture et une bonne gestion politico-économique constituent donc des amortisseurs des chocs économiques.

Annexes du Chapitre 5

Annexe 1 : Les pays en développement ou à revenu intermédiaires qui ont connu une rupture brusque de flux financiers (sur la période 1980-90 ou 1990-2002).

Afrique	Période	Asie Sud & Pac	Période	Am. Lat & Car.	Période
Burkina Faso	80	Tonga	80	El Salvador	80
GuineaBissau	80	New Zealand	80	Barbados	80
Congo, Rep.	80	Mongolia	90	Ecuador	80
Central African Republic	80	Philippines	90	Bolivia	80
Benin	80	Thailand	90	Nicaragua	80
Ethiopia	80	Fiji	90	Mexico	80
Gambia, The	80	New Zealand	90	Chile	80
Comoros	80	Vanuatu	90	Trinidad and Tobago	80
Malawi	80	Sri Lanka	90	Colombia	80
Zimbabwe	80	Indonesia	90	Costa Rica	80
Cameroon	80	Solomon Islands	90	Suriname	90
Congo, Rep.	90	Malaysia	90	Colombia	90
Seychelles	90			St. Lucia	90
Cape Verde	90			Uruguay	90
Swaziland	90			Venezuela, RB	90
Zambia	90			Dominica	90
Ethiopia	90			Mexico	90
Rwanda	90			St. Vincent and the Grenadines	90
Nigeria	90			Argentina	90
Cameroon	90			Paraguay	90
				Panama	90
				Peru	90
				Costa Rica	90
				Chile	90
				Ecuador	90

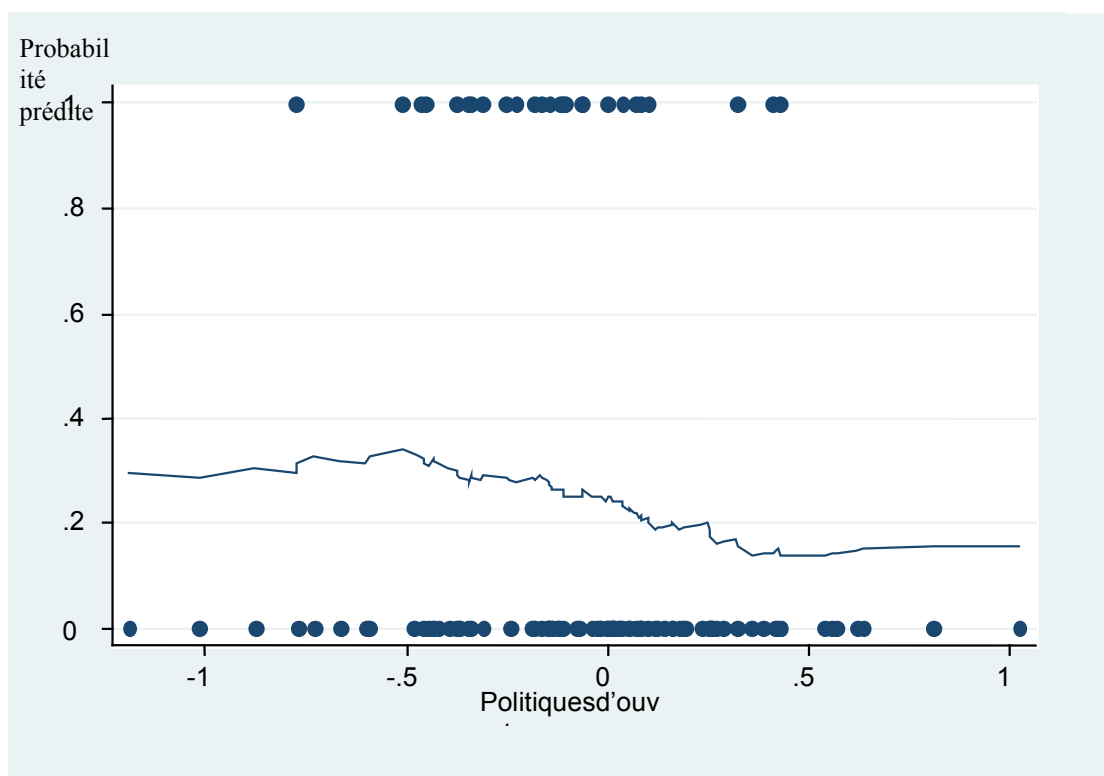
Annexe 2 : Quelques caractéristiques des pays ayant connu au moins une rupture de flux financiers sur la période 1980-2002.

Pays	Période	Ouv.glob. (x+m/pib)	PIB/hab.	Pol. d'ouv	Sevice dette	Réserves (en mois d'import.)	Invest. Direct Etranger (FDI/Gdp)
Barbados	80	120,79	6742,61	-0,35		2,00	
Benin	80	50,67	370,31	-0,12	9,96	0,31	0,47
Bolivia	80	47,42	871,49	-0,23	45,07	5,25	1,34
Burkina Faso	80	41,33	223,79	-0,14	7,80	3,40	0,10
Cameroon	80	52,54	898,39	0,07	22,27	0,57	1,23
Canada	80	52,65	17559,55	0,32		1,42	0,99
Central African Republic	80	53,01	399,38	0,00	11,79	2,91	0,61
Chile	80	52,45	2683,41	-0,06	47,17	5,13	2,03
Colombia	80	28,22	1922,68	-0,34	33,93	6,55	1,30
Comoros	80	62,59	526,76	-0,77	6,32	2,70	0,73
Congo, Rep,	80	104,60	1177,21	0,43	30,41	0,28	1,39
Costa Rica	80	72,21	2821,82	-0,11	31,07	2,86	1,78
Ecuador	80	49,31	1495,00	-0,11	41,15	2,66	0,83
El Salvador	80	50,97	1363,80	-0,45	17,57	3,17	0,33
Ethiopia	80	26,01	107,56		24,82	2,62	0,01
Gambia, The	80	108,83	378,90	-0,47	15,84	0,82	0,74
GuineaBissau	80	52,71	198,21	-0,38	49,76	1,38	0,40
Israel	80	94,28	12474,24	0,10		3,33	0,40
Malawi	80	54,59	148,82	0,04	35,19	1,53	0,55
Mexico	80	29,40	3199,52	-0,25	42,21	2,09	1,16
Netherlands	80	115,59	22050,26	0,41		3,55	1,54
New Zealand	80	53,08	15067,91	-0,17		2,00	3,04
Nicaragua	80	53,87	614,50	-0,06	20,09	1,17	0,00
Oman	80	89,79	4823,18	0,08	8,30	3,83	1,52
Syrian Arab Republic	80	42,89	1033,52	-0,31	15,95	1,58	0,27
Tonga	80	93,02	1397,24		2,24	5,17	0,12
Trinidad and Tobago	80	73,65	4593,84	-0,51	12,29	5,98	1,75
Zimbabwe	80	43,59	645,21	-0,18	22,98	2,21	-0,06
Algeria	90	50,79	1528,65	0,18	66,88	3,25	0,38
Argentina	90	18,71	7448,71	-0,66	43,44	5,86	2,68
Cameroon	90	42,35	654,25	-0,11	20,09	0,13	0,13
Cape Verde	90	68,63	1252,27		6,65	2,52	2,96
Chile	90	59,46	4383,88	0,10	22,45	7,94	5,15
Colombia	90	35,60	2288,77	-0,11	35,50	6,57	2,20
Congo, Rep,	90	114,77	983,35	0,58	16,36	0,31	3,81
Costa Rica	90	82,75	3409,74	0,17	13,86	2,66	3,08

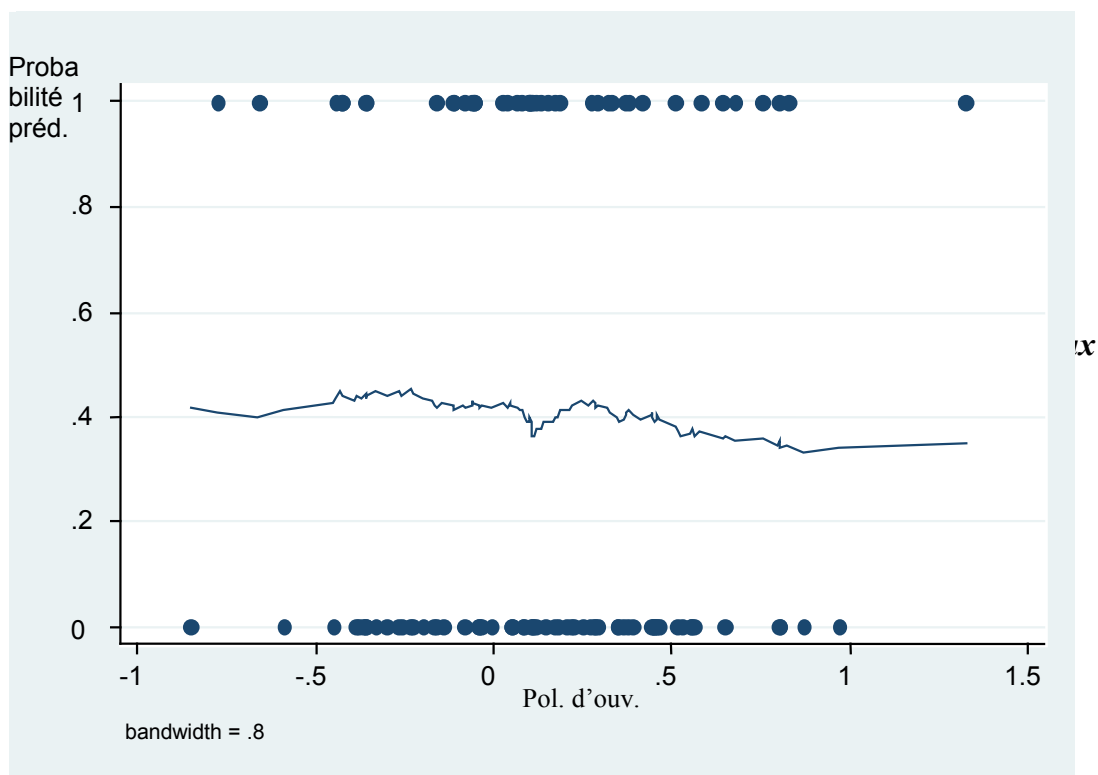
Dominica	90	118,58	3088,86	-0,36	6,55	1,57	8,86
Ecuador	90	57,40	1531,03	0,12	27,02	3,34	2,74
Egypt, Arab Rep,	90	50,84	1044,55	0,29	12,85	8,44	1,25
Ethiopia	90	31,41	102,05	0,06	21,62	3,93	1,17
Fiji	90	119,94	2482,43	0,32	7,00	3,94	2,80
Finland	90	60,72	26295,58	-0,06		2,59	2,47
Germany	90	51,05	30166,14	0,07		2,15	1,58
Iceland	90	68,01	27253,33	-0,43		1,92	0,73
Indonesia	90	57,12	961,49	0,68	31,37	3,85	0,68
Israel	90	76,84	15343,56	-0,08		3,80	1,52
Jordan	90	126,25	1565,21	0,51	16,25	4,61	1,95
Korea, Rep,	90	64,40	10249,72			3,10	
Malaysia	90	178,11	4042,61	1,32	7,97	3,89	5,68
Malta	90	190,47	8363,50	0,10		5,70	
Mexico	90	49,00	3345,54	0,38	27,93	2,26	2,27
Mongolia	90	111,59	439,51	0,64	9,01	2,57	2,36
Morocco	90	58,55	1330,02	0,27	29,19	4,32	1,70
New Zealand	90	58,40	15937,38	-0,06		2,60	4,26
Nigeria	90	79,83	256,79	0,80	15,01	3,76	3,89
Oman	90	87,87	5622,70	0,13	12,24	3,52	0,72
Panama	90	75,51	2970,59	0,10	7,95	0,95	5,22
Paraguay	90	74,32	1814,16	0,33	9,41	2,83	1,76
Peru	90	30,03	2140,66	-0,43	26,98	8,03	2,93
Philippines	90	82,16	1093,11	0,75	17,83	3,07	1,86
Portugal	90	66,63	10942,20	0,03		6,53	2,42
Rwanda	90	31,69	235,87		18,24	3,10	0,21
Seychelles	90	130,89	6871,61	-0,36	5,86	0,95	6,26
Solomon Islands	90	119,61	821,14		6,42	1,53	3,90
Spain	90	44,20	15092,25	-0,06		4,44	2,32
Sri Lanka	90	76,22	692,99	0,41	10,23	3,12	1,20
St, Lucia	90	140,21	3791,98	-0,16	3,89	1,71	8,85
St, Vincent and the Grenadines	90	123,37	2387,83		6,33	1,98	14,36
Suriname	90	38,87	601,60	-0,78		2,32	
Swaziland	90	173,85	1416,68		2,91	2,82	5,71
Sweden	90	68,56	27349,52	0,15		2,59	5,54
Thailand	90	86,69	2570,14	0,82	15,10	5,22	2,60
Turkey	90	41,84	2838,70	0,09	28,92	3,63	0,46
Uruguay	90	39,58	5711,80	-0,44	23,48	5,65	0,62
Vanuatu	90	122,99	1419,92		1,42	3,23	11,66
Venezuela, RB	90	51,49	3514,22	0,04	22,07	8,73	2,80
Yemen, Rep,	90	65,47	276,00	0,37	4,70	3,12	1,68
Zambia	90	71,17	421,73	0,11	23,01	1,17	4,19

Annexe 3: Probabilité de baisse brutale de flux financiers en cas de mise en place de politiques d'ouverture (1980-90 et 1990-2002).

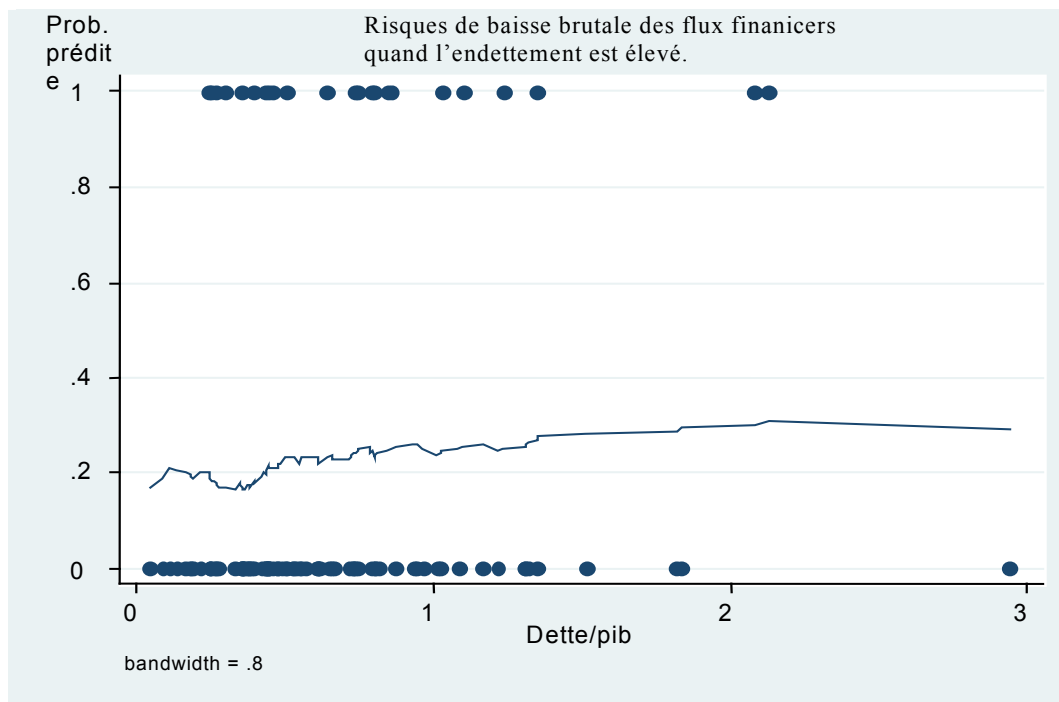
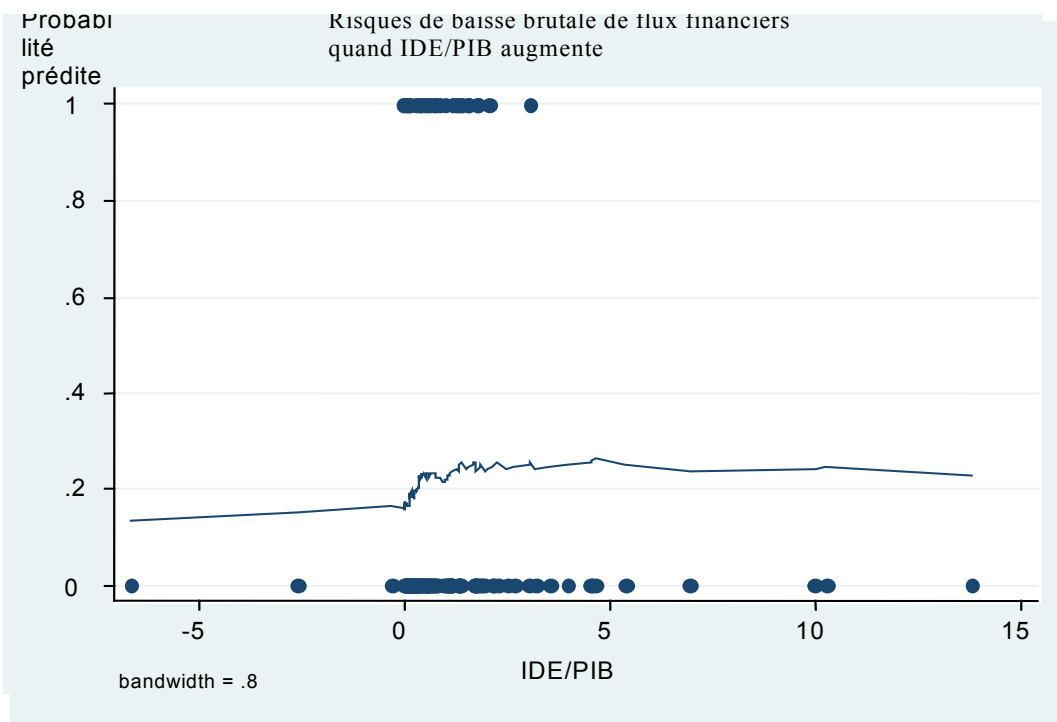
Période 1980-1990



Période 1990-2002



Annexe 4: Probabilité de baisse brutale de flux financiers en fonction du taux d'investissement direct étranger et du taux d'endettement (1980-1990).



Annexe 5(a): Détérioration des termes de l'échange, politiques d'ouverture et croissance économique.

Variation du PIB (en %)	DMC	DMC	DMC	DMC	DMC	DMC
Ln PIB/hab. (t0)	0,0798 (0,60)	-0,1941 (-1,58)	-0,4847*** (-3,52)	-0,2560** (-2,11)	-0,5134*** (-3,80)	-0,2782** (-2,04)
Indice des termes de l'éch.	-0,0071**	-0,0055**	-0,0049**	-0,0058**	-0,0057**	-0,0055**
* ouverture naturelle (var. instrum.) □	(-2,83)	(-2,29)	(-2,17)	(-2,35)	(-2,43)	(2,30)
Fragmentation sociale : (Ethno- linguistique)	-1,2818** (-2,22)	-1,0835* (-1,78)	-0,9884* (-1,75)	-0,9394 (-1,57)	-0,7087 (-1,23)	-1,087* (-1,79)
Politique d'ouverture commerciale	0,9925** (2,23)	1,1051*** (2,57)	0,9492** (2,40)	1,0209** (2,43)	0,9243** (2,30)	1,084*** (2,60)
Modes de gouvernance						
Scrutin (voice accounting)	-0,4785* (-1,93)					
Stabilité politique		0,2475 (1,09)				
Efficacité bureaucratique			0,8092*** (3,42)			
Régulation (regulatory quality).				0,4800* (1,79)		
Etat de droit (rule of law)					0,8344*** (3,95)	
Lutte contre la corruption						0,3745* (1,72)
Constante	6,2635*** (4,78)	7,4692*** (5,43)	9,3098*** (6,71)	7,9065*** (6,24)	9,727*** (7,34)	8,045*** (6,14)
Test d'identification- (Anderson), H0 :équation sous identifiée (p-value)	35,003 (0,00)	36,878 (0,00)	36,181 (0,00)	34,874 (0,00)	34,137 (0,00)	38,286 (0,00)
Test de sur-identification (tous les instruments sont valides), Hansen J Test, p-value	0,25	0,13	0,09	0,29	0,23	0,12
Nombre de pays dont ASS	83(26)	81(25)	81(25)	82(25)	82(25)	80(24)
R2 (centré)	0,03	0,07	0,15	0,08	0,13	0,09

*, **, *** significatifs à 10%, 5% et 1%.

□ Instruments d'inclusion : proportion des mines et des produits pétroliers dans le volume total des exportations.

Annexe 5(b) : Effets croisés de bonne gouvernance et de la politiques d'ouverture et sur la croissance en présence d'une détérioration des termes de l'échange.

Variation du PIB (en %)	DMC	DMC	DMC	DMC	DMC	DMC
Ln PIB/hab. (t0)	0,092 (0,69)	-0,12 (-0,92)	-0,39*** (-2,70)	-0,19 (-1,47)	-0,22 (-1,40)	-0,45*** (-3,21)
Indice des Termes de l'éch. * ouverture naturelle (var. instrumentée)	-0,007*** (-2,81)	-0,006** (-2,54)	-0,006** (-2,41)	-0,007*** (-2,66)	-0,007*** (-2,61)	-0,007*** (-2,65)
Fragmentation sociale : (Ethno- linguistique)	-1,29** (-2,23)	-0,97 (-1,57)	-0,78 (-1,28)	-0,69 (-1,09)	-0,93 (-1,42)	-0,58 (-0,96)
Politique d'ouverture commerciale	0,97** (2,11)	0,85** (2,17)	0,70* (1,70)	0,64 (1,53)	0,82** (2,06)	0,72* (1,88)
<i>Modes de gouvernance</i>						
Scrutin (voice accounting)	-0,50** (-2,05)					
Pol.d'ouv cle *scrutin	0,23 (0,42)					
Stabilité politique		0,08 (0,37)				
Pol.d'ouv. cle * stab. Pol.		1,19*** (2,72)				
Efficacité bureaucratique			0,63*** (2,84)			
Pol.d'ouv cle* eff. Bureaucr.			0,82* (1,89)			
Qualité régulatoire				0,33 (1,28)		
Pol.d'ouv.cle * qualité régul.				1,35*** (2,75)		
Lutte corruption					0,24 (1,12)	
Pol. d'ouv.cle * lutte corrupt.					1,01** (2,43)	
Respect loi						0,74*** (3,65)
Pol. d'ouv.cle * Respect loi						0,90** (2,33)
Constante	6,23*** (4,74)	7,28*** (5,31)	9,17*** (6,24)	7,84*** (5,83)	8,23*** (5,68)	9,63*** (6,89)
Test d'identification- (Anderson), H0 :équation sous identifiée (p-value)	34,55 (0,00)	35,80 (0,00)	32,90 (0,00)	33,31 (0,00)	34,95 (0,00)	32,31 (0,00)
Test de sur-identification (tous les instruments sont valides), Hansen J Test, p-value	0,25	0,13	0,099	0,41	0,15	0,16
R2 -centré	0,03	0,09	0,12	0,07	0,05	0,12

*, **, *** significatifs à 10%, 5% et 1%.

Conclusion générale

L'objet de cette thèse était d'analyser les relations existant entre l'adoption des politiques d'ouverture et le développement économique. Cette thèse a distingué les effets de l'ouverture qui sont associés à l'abondance des ressources naturelles (mines, pétrole...) de ceux qui relèvent de l'adoption des politiques d'ouverture. Les deux variables ont des effets différents sur divers aspects du développement économique : elles sont positivement corrélées avec la croissance économique, mais agissent en sens inverse sur les inégalités de revenu, sur la qualité des institutions et sur la vulnérabilité économique. Cette thèse a également insisté sur le rôle de la complémentarité entre la bonne gouvernance et l'adoption de politique d'ouverture dans la réduction des inégalités de revenu et de l'amortissement des chocs commerciaux. Nous présentons les principaux éléments de conclusion et leurs implications économiques.

Dans le premier chapitre, nous nous sommes intéressés aux principaux indicateurs utilisés pour mesurer le degré d'ouverture des différentes économies. Nous avons montré que la plupart des indicateurs se référant aux instruments de politique commerciale ne pouvaient qu'expliquer partiellement l'ouverture commerciale effective. Nous avons choisi d'utiliser un indicateur de résultat en spécifiant les principaux déterminants de l'ouverture commerciale. Nous avons ainsi dissocié l'ouverture naturelle, qui est fonction de la structure économique et des paramètres géographiques de chaque économie, de la mise en place des politiques d'ouverture. Celles-ci sont mesurées alors par un indicateur qui ne tient pas compte du niveau des barrières au commerce mais de leur effet : il suppose qu'un

volume additionnel des échanges commerciaux est obtenu dès que l'on adopte mesures économiques visant à baisser le niveau des barrières douanières ou non douanières.

Dans le deuxième chapitre, nous avons mesuré l'impact des politiques d'ouverture et de l'ouverture naturelle sur la croissance économique. Les résultats issus de cette analyse ont montré que l'ouverture commerciale et les politiques d'ouverture s'accompagnaient d'une croissance économique plus élevée dans les pays en développement. Par ailleurs, nous avons constaté que certains pays en développement ont obtenu des taux de productivité, des investissements ou des niveaux de développement plus élevés en mettant en place uniquement des politiques d'ouverture. La plupart de ces pays n'avaient pas de revenu initial élevé et ne disposaient ni d'avantages comparatifs particuliers ni de ressources naturelles. Par contre, l'adoption des politiques d'ouverture peut être associée à d'autres facteurs pour agir plus efficacement sur le développement économique.

Dans le troisième chapitre, nous avons mis en évidence l'effet positif sur le développement économique des politiques d'ouverture associées à une bonne gouvernance. Nous avons considéré qu'une bonne gouvernance pouvait contribuer à une plus grande efficacité des politiques d'ouverture. Nous sommes partis de l'approche institutionnelle qui suggère que les institutions de qualité favorisent le développement économique en créant un environnement politique et juridique propice aux affaires. Nous avons considéré deux des principales caractéristiques de la bonne gouvernance (ou des institutions de qualité), à savoir le respect des droits politiques (voice and accountability) et l'état de droit ou respect de la loi (rule of law) selon les indicateurs proposés par Kaufmann et al. (2004). Nous avons estimé l'effet de la bonne gouvernance sur le développement économique et nous avons constaté que cet impact est très positif. Donc les pays qui respectent le droit ont beaucoup plus de chances d'accroître leurs revenus. Nous avons également estimé l'effet croisé de la bonne gouvernance, mesurée par l'état de droit, la régulation économique ou une bonne bureaucratie, et la présence de politiques d'ouverture. Nous avons trouvé que leurs effets interactifs étaient largement significatifs sur le développement économique. En outre, il semblait que cet effet interactif captait également tous les effets de politiques d'ouverture sur le développement car ces derniers n'étaient plus significatifs dès que l'effet interactif était ajouté au modèle. Nous avons conclu, alors, que les pays en développement

qui ont promu les politiques d'ouverture et accru leurs niveaux de revenu ont probablement réussi grâce au soutien de leurs modes de gouvernance politique et juridique qui ont joué un rôle prépondérant à travers le respect de la loi, des droits civils et politiques.

Dans le quatrième chapitre, nous avons analysé l'impact des politiques d'ouverture sur la réduction des inégalités de revenu. Nous sommes partis de l'hypothèse selon laquelle l'ouverture commerciale s'accompagnait d'inégalités de revenu plus élevées à cause de la dotation relative des facteurs de production défavorable à la majorité des populations. Nous avons alors distingué les effets de l'ouverture naturelle qui sont principalement déterminées par la prépondérance des ressources naturelles dans chaque pays et nous avons cherché à montrer que la mise en place des politiques d'ouverture pouvait contribuer à réduire les inégalités de revenu mesurées par les coefficients de Gini. Nos estimations ont également confirmé que l'ouverture commerciale globale et l'ouverture naturelle s'accompagnaient d'une hausse des inégalités. Par contre, l'adoption des politiques d'ouverture semble agir dans le sens contraire de celui de l'ouverture naturelle. Cet impact négatif sur les inégalités peut s'interpréter comme une diminution des distorsions commerciales notamment celles liées à l'interventionnisme de l'Etat dans les secteurs privés ou celui des exportations. Dans la plupart des pays en développement exportateurs de produits primaires, l'Etat a dominé le secteur des exportateurs de ces produits au détriment des petits producteurs et l'adoption des politiques est venue réduire cet effet dû au monopole de l'Etat au profit des associations de petits producteurs. Cependant, il n'est pas évident que cet effet soit profitable à tous les producteurs au niveau mondial car il s'agit essentiellement d'un effet relatif. Par exemple, en Amérique Latine, la réduction des distorsions commerciales a profité aux grands groupes industriels internationaux qui ont embauchent essentiellement une main d'œuvre qualifiée. Par conséquent, l'ouverture commerciale mesurée par un indicateur global s'accompagne d'inégalités de revenu plus élevées. Mais, dans notre analyse, nous avons mis en évidence le rôle des politiques d'ouverture comme un des moyens pouvant contribuer à la réduction des inégalités, grâce notamment à la promotion de produits non traditionnels produits par les petits producteurs et à la réduction de l'emprise de l'Etat dans le secteur des exportations.

Enfin, le cinquième chapitre a analysé l'influence de l'adoption des politiques d'ouverture sur l'amortissement des chocs commerciaux. Dans ce chapitre, nous avons cherché à savoir comment les pays ouverts commerce extérieur et donc plus exposés aux chocs économiques pouvaient réduire leur vulnérabilité économique. Après avoir constaté que l'impact des chocs économiques était fonction de la structure des échanges, nous avons mesuré l'impact de cette vulnérabilité économique sur la croissance économique en tenant compte de la mise en place des politiques d'ouverture et de la qualité institutionnelle. Les résultats de notre analyse nous ont amenés à conclure que les chocs économiques mesurés par l'indice des termes de l'échange pondéré par le volume des échanges étaient à l'origine de la baisse de la croissance économique dans les pays en développement. Nous avons également remarqué que la présence de divisions sociales mesurée par la fragmentation ethnolinguistique pouvait accentuer la baisse de la croissance économique. Cependant, en combinant les variables caractérisant les politiques d'ouverture et la bonne gouvernance, nous avons constaté que l'effet interactif sur la croissance économique était très significatif. Par ailleurs, nous avons remarqué que quand ces variables croisées étaient introduites dans le modèle, l'effet des divisions sociales était légèrement atténué. Ainsi, nous avons déduit que l'effet croisé des politiques d'ouverture et des institutions de qualité pouvait enrayer l'instabilité politique associée à l'hétérogénéité sociale. Cependant, l'effet le plus important est celui qui permet d'amortir les chocs mesurés par l'instabilité des termes de l'échange. En outre, l'amortissement des chocs est plus important quand la mise en place des politiques d'ouverture est associée à la bonne gouvernance.

Enfin, nous avons mesuré l'impact des chocs économiques sur la baisse brutale des flux financiers. Nous avons constaté que les chocs économiques réduisaient sensiblement les recettes extérieures et que ce phénomène pouvait prendre de grandes proportions si les pays étaient ouverts aux capitaux extérieurs. A court terme, l'avantage des politiques d'ouverture commerciale était de réduire une rupture probable des flux financiers en cas de déséquilibre commercial. Par contre, la présence de taux élevés d'investissement étranger et d'endettement constituaient des catalyseurs d'un déséquilibre global des soldes des comptes de la Balance des Paiements.

En résumé, les pays en développement subissent les chocs économiques en fonction de leur degré d'ouverture et surtout selon la structure de leurs échanges commerciaux. Les pays en développement, exportateurs de produits primaires, sont très vulnérables à cause

de la tendance à la baisse des cours de leurs produits sur le long terme. Par contre, les pays à revenu intermédiaire subissent les effets pervers de la mobilité des capitaux et de leur taux d'endettement élevé. Les politiques d'ouverture offrent l'avantage de revenir à l'équilibre commercial en rassurant également les investisseurs étrangers.

Nos conclusions peuvent conduire à quelques implications économiques :

1. Si les pays en développement ont adopté des politiques d'ouverture durant les années 80, actuellement, ils peuvent envisager de renforcer cette orientation économique en encourageant les secteurs porteurs c'est-à-dire ceux qui sont capables de générer plus de revenu. L'avantage de cette orientation est multiple car elle permet non seulement de viser une productivité plus élevée dans plusieurs secteurs de production, mais en plus, elle permet de réduire leur vulnérabilité économique causée par la dépendance de quelques produits d'exportation.
2. Cependant, la mise en place de politiques d'ouverture ne peut à elle seule suffire à conduire au développement économique. D'autres facteurs sont requis, comme l'amélioration des modes de gouvernance, et le renforcement des droits de propriété dont les petits producteurs ont été principales victimes. Cette procédure peut alors conduire à la réduction de l'emprise de l'Etat ou des structures oligopolistiques dans le secteur des exportations.
3. En outre, les pays en développement pourraient également envisager de créer des mécanismes de gestion transparente des cours internationaux. Dans plusieurs pays, les producteurs ne sont informés de la chute des cours qu'a posteriori, la création d'un tel mécanisme se traduirait par l'implication des producteurs dans la gestion de leurs revenus à terme.

Extension aux recherches futures :

Nous avons analysé la relation entre l'adoption des politiques d'ouverture et le développement économique, en mettant un accent sur quelques aspects essentiels : les gains

de productivité, la hausse des taux d'investissement, la bonne gouvernance, la réduction des inégalités et l'amortissement des chocs économiques.

Cependant, au moment où les opposants à l'ouverture et à la mondialisation sont de plus en plus nombreux, il y a lieu d'envisager des pistes de recherche future suivantes :

1. Une étude qui tient compte des revenus par secteurs d'activité plutôt que du revenu global. L'impact des politiques d'ouverture n'a pas les mêmes effets d'un secteur d'activité à un autre, certaines activités sont probablement plus pénalisées par l'ouverture que d'autres.
2. En outre, cette distinction pourrait conduire à analyser les effets de l'ouverture sur les inégalités par secteur.
3. Enfin, un des sujets très sensibles qui pourrait être abordé est l'effet de l'adoption des politiques d'ouverture sur la destruction de l'environnement dans les pays en développement.

Références bibliographiques.

Acemoglu D, Johnson S. et Robinson J.A, 2001, « The colonial origins of comparative : an empirical investigation », *The American economic review*, December, pp.1369-1401.

Aghion, P. and Howitt, P., 1998, *Endogenous Growth Theory*, Cambridge, Massachusetts, MIT Press.

Ahluwalia M., 1976, « Income distribution and development », *The American Economic Review*, 66, pp.128-135.

Aizenman, J., “Financial Opening and development: evidence and policy controversies”, *The American Economic Review*, vol.94, N°2, pp.65-70.

Alesina A., Devleeschauwer A., Easterly W., Kurlat S. & R. Warziarg, 2003, « Franchonization », *National Bureau of Economic Research (NBER)*, WP 9411, January, pp.1-64.

Anderson J.E & P. Neary, 1994, “Measuring the restrictiveness of trade policy”, *The World Bank Economic Review*, vol.8, n°2, pp.151-169.

Anderson J.E & Wincoop E.V, 2001, « Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle », *National Bureau of Economic Research*, WP n° 8079.

Arrow J.K, « The economic implications of learning by doing », in Stiglitz J.E & Uzawa H, *Readings in the modern theory of economic growth*, The MIT press, 1969.

Atkinson A.B., 1987, « On the measurement of poverty », *Econometrica*, 55, pp.749-764.

Bairoch P., 1972, « Free trade and European economic development in the 19th century », *European Economic Review* 3, November, pp.211-245.

Balassa B, 1985, « Exports, policy choices, and economic growth in developing countries after the 1973 oil shock », *Journal of Development Economics*, 18(2), pp.23-35.

Baldwin R.E, « Openness and growth : what's the empirical relationship », *National Bureau of Economic Research*, WP 9578, March 2003.

Baltagi B.H, 2000, *Econometric analysis of panel data*, J.Wiley & Sons.

Banque mondiale, 2003, *World Development indicators*, CD-ROM.

Banque Mondiale, FMI, 2002, «Review of the poverty reduction strategy paper (PRSP), www.worldbank.org/poverty/strategy/review.

Banque Mondiale, 2001, *Rapport sur le développement dans le monde: Combattre la pauvreté*, Editions Eska, Paris (version anglaise publiée en 2000)

Barro R.J., 2000, "Inequality and growth in a panel of countries", *Journal of Economic Growth*, 5, March, pp.5-32.

Barro R.J., 1996, «Determinants of economic growth: a cross-country empirical study», *National Bureau of Economic Research*, WP 5698.

Barro R. & Sala-i-Martin, 1996, *La croissance économique*, Ediscience international et McGraw-Hill.

Beck T, A. Demirguc-Kent et R. Levine, 2002, «Law and finance : why does legal origin matter ? », *National Bureau of Economic Research* WP 9372.

Ben-David, D and Kimhi, A, 2000, Trade and the Rate Income Convergence, *National Bureau of Economic Research* WP 7642.

Ben-David, D., 1993, "Equalizing exchange: trade liberalization and income convergence", *The Quarterly Journal of Economics*, 108(3).

Benhabib J. & M.M. Spiegel, 1993, « The role of human capital and political instability in economic development », March, *Unpublished paper*, New York University.

Bernanke B.S. & Gürkaynak R.S, 2001, « Is growth exogenous ? Taking Mankiw, Romer, & Weil seriously », *NBER*, WPn°8365.

Bhalla S., 2002, *Imagine there's no country : poverty, inequality and growth in the era of globalization*, Institute for International Economics, Washington D.C.

Bhalla, Surjit and L.J. Lau, 1992, *Openness, technological progress, and economic growth in developing countries*, World Bank.

Bloom D.E, Canning D. et Sevilla Jaypee, 2002, « Technological diffusion, conditionnal convergence, and economic growth », *National Bureau of Economic Research*, WP8713.

Boudhiah M. & Siroën J.M, « *Ouverture et développement économique* », Economica, Economie, 2001.

Bourbonnais R., 2000, *Econométrie*, Dunod.

Bourguignon F. & C. Morrisson, 1990, « Income distribution, development and foreign trade », *European Economic Review*, 34, pp.1113-1132, North Holland.

- Bourguignon F. & C. Morrisson, 2002, « Inequality among world citizens : 1820-1992 », *The American Economic Review*, vol. 92, n°4, September, pp.727-744.
- Brun J-F, C. Carrère, P. Guillaumont et J. de Melo, 2005, « Has distance died ? Evidence from panel gravity ? », *World Bank Economic Review*, vol. 19, n°1, pp. 99-120.
- Burnside C. and D. Dollar, 2000, “Aid, policies and growth”, *The American Economic Review*, 90, pp.847-868.
- Calvo, Izquierdo et Mejia (2003), “Does openness to trade make countries more vulnerable to sudden stops, or less? Using gravity to establish causality, *NBER, WP n°10957*.
- Carrère C. & M. Schiff, 2004, « On the geography of trade : distance alive and well », CERDI, *Etudes et Documents*, May 2004, E 2004.23.
- Cass D., « Optimum growth in an aggregate model of capital accumulation », *Review of economic studies*, 1965, 32, July, pp.233-240.
- Collier P. & A. Hoeffler, 2001, “Greed and Grievance in civil war”, *Policy Research Paper*, 2355, May, World Bank.
- Collier P. & A. Hoeffler, 2003, “Aid, policy and growth in post-conflict societies”, *European Economic review*.
- Collier P. & J.W. Gunning, 2000, “ *Trade shocks in Developing Countries*”, Oxford, Clarendon Press.
- Combes J.L, Combes P.M, Guillaumont P, Guillaumont Jeanneney S, 1999, « Ouverture sur l'extérieur et instabilité des taux de croissance », CERDI, *Etudes et Documents*, 1999, n° 9927.
- Cooper R.N., 2001, « Growth and Inequality : the Role of foreign trade and investment », *The World Bank Policy Research, Working Paper*, April.
- Crafts N. & A.J. Venables, 2001, « Globalization in history : a geographical perspective », in *National Bureau of Economic Research conference on ‘Globalization in Historical perspective*, october.
- De Ferranti D. & al., 2003, *Inequality in Latin America and the Caribbean: Breaking with History?*, World Bank, Latin American and Caribbean Studies, World Bank, Washington.
- Deardoff A.V, 1995, “Determinants of bilateral trade: does a gravity work in a neoclassical world?”, *NBER, Working Paper n°5377*.
- Deaton and Miller, 1995, “International commodity prices, macroeconomic performance and politics in Sub Saharan Africa”, *Princeton Studies in International Finance*, 29, Princeton University.

- Deininger K. & Squire L., 1998, "New ways of looking at old issues", *Journal of Development Economics*, 57, pp. 259-287.
- Deininger K. & Squire L., 1996, « A New Data Set Measuring Income Inequality », *World Bank Economic Review*, 10, pp.565-591.
- Dollar D. & A. Kraay, 2001, « Growth is good for the poor », *The World Bank Policy Research Working Paper*, March; ou *Journal of Economic Growth*, 7 (3), pp.195-225, (2002).
- Dollar, D, 1992, Outward oriented developing economies really do grow more rapidly: evidence from 95 LDCs, 1976-85, *Economic development and cultural change*, 523-544.
- Domar E.D., 1946, « Capital expansion, rate of growth, and employment, *Econometrica*, 14, april, pp. 137-147.
- Easterly W. & R. Levine, 2003, "Tropics, germs and crops: how endowments influence economic development" *Journal of monetary economics*, Elsevier, vol. 50(1), pp. 3-39.
- Easterly, W. and R. Levine, 1997, "Africa's growth tragedy: policies and ethnic divisions", *Quarterly Journal of Economics*, vol. 111, n°4, November, pp.1203-1250.
- Easterly, W., M. Kremer, L. Pritchett and L. Summers, 1993, "Good policy or good luck? Country growth performance and temporary shocks", *Journal of Monetary Economics*, 32, pp. 349-383.
- Edwards S., 2004, "Financial openness, sudden stops and current-account reversals", *The American Economic Review*, vol.94, N°2, pp59-64.
- Edwards, S, 1998, Openness, productivity and growth: what do we really know? *Economic Journal*, March, 108, pp.383-398.
- Edwards, S, 1993, "Openness, trade liberalization and growth in developing countries", *Journal of Economic Literature*, XXXI(3), september, 1358-1393.
- Edwards, S., 1992, "Trade orientation, distortions, and growth in developing countries", *Journal of development economics*, 39(1), july, 31-57.
- Engerman S.L. & Sokoloff K.L., 2000, « Factor Endowments, Inequality, and Paths of Development Among New World Economies », *Journal of Economic Perspectives*, 14, Summer, pp. 217-232.
- Frankel J.A. & D. Romer, 1996, « Trade and growth : an empirical investigation », *National Bureau of Economic Research*, Working paper n°5476.
- Frankel J.A. and E.A. Cavallo, 2004, "Does openness to trade make countries more vulnerable to sudden stops, or less? Using gravity to establish causality", *NBER*, WP n°10957.

- Freenstra, R., 1995, "Estimating the effects of trade policy", in Grossman & Rogoff, *Handbook of international economics*, vol.III.
- Galbraith J.K & H. Kum, 2002, « Inequality and globalization : judging the data », *A presentation at the World Bank*, June, 18.
- Galbraith J.K & H. Kum, 2003, « Estimating the inequality of household incomes : filling gaps and fixing in Deininger and Squire », University of Texas Inequality Project (UTIP), Working Paper n°22, October.
- Gallup J.L, J.D. Sachs et A.D. Mellinger, 1998, « Geography and Economics », *NBER Working Paper No. W6849*, December.
- Garrett G., 2001, « The distributive consequences of globalization », *The Leitner Working Paper*, 2001-02, Yale.
- Golberg P.K & N. Pavcnik, 2004, « Trade, inequality and poverty : what do we know ? Evidence from recent episodes trade liberalization in developing countries », *NBER*, w10593.
- Greene W.H, 2000, "Econometrics", Prentice Hall International, 2000. 4th edition.
- Grossman G.M & E.Helpman, 1995, « Technology and trade », in Grossman G. & Rogoff K, *Handbook of international economics*, vol.III, 1995.
- Grossman, G. M. and Helpman, E., 1991, « Innovation and growth in the global economy », Cambridge, Massachusetts, MIT Press.
- Guillaumont et Chauvet, 1999, " Aid and Performance: a reassessment", CERDI, *Etudes et Documents*.
- Guillaumont P, 2001, "Ouverture, vulnérabilité et développement", CERDI, *Etudes et Documents*.
- Guillaumont P, Guillaumont Jeanneney S Combes J.L, Combes P.M, , 1999, "Ouverture sur l'extérieur et instabilité des taux de croissance", Cerdi, *Etudes et Documents* n° 9927.
- Guillaumont P, S. J. Guillaumont et J. F. Brun, 1999, « How instability lowers african growth », *Journal of African Economies*, vol.8(1), pp.87- 107.
- Hall R. & C.Jones, 1999, « Why do some countries produce so much more output per worker than others », *Quarterly Journal of Economics*, 114 , 1, February, pp.83-116.
- Harrigan J., 2001, « Specialization and the volume of trade : do the data obey the laws ? », *Nber*, Working Paper n° 8675.
- Harrigan J., 1993, « OECD imports and trade barriers in 1983 », *Journal of International Economics*, 35, pp.95-111.
- Harrison, A., 1996, "Openness and growth: a time-series, cross-country analysis for developing countries", *Journal development economics*, 48, pp.419-447.

- Harrod R. F., 1939, « An essay in dynamic economics », *Economic Journal* 49, June, pp.14-33.
- Hayek F., 1960, « The Constitution of Liberty », Chicago, IL : The University of Chicago Press.
- Irwin D.A., 2000, "Ohlin Versus Samuelson", *NBER*, WP n°7641.
- Irwin D.A et Terviö M, 2000, "Does trade raise income? Evidence from the twentieth century", *NBER*, WP n°7745, June.
- Kaufmann et al., 2005, « Gouvernement Matters IV: Governance indicators for 1996-2004 », *The World Bank Policy Research , Working Paper n° 3630*, June.
- Kaufmann D., A. Kraay et M. Mastruzzi, 2004, « Gouvernement Matters III : Governance indicators for 1996, 1998, 2000, 2002 », *World Bank Economic Review* 18: 253-287.
- Kaufmann D., A.Kraay et P. Zoido-Lobaton., 1999, "Gouvernement Matters", *The World Bank Policy Research, Working Paper n° 2196*.
- Knack S. et P. Keefer, 1995, « Institutions and economic performance : cross-country tests using alternative measures », *Economics and Politics*, November, 7(3), pp.207-227.
- Koopmans T. C., « On the concept of Optimal economic growth », 1965, in *The econometric approach to development planning*, Amsterdam North Holland.
- Krueger, A.O., 1998, Why trade liberalization is good for growth, The economic Journal, 108, september, pp.1513-1522.
- Krugman P. R. et Obstfeld, 2001, « *Economie Internationale* », De Boeck Université, 3è édition.
- Kuznets S., 1955, « Economic growth and income inequality », *The American Economic Review*, 45, pp. 1-28.
- La porta R., F. Lopez de Silanes, A. Shleifer & R. Vishny, 1999, « The quality of government », *Journal of Law, Economics and Organization*, vol.15, no1, March, pp.222-279.
- La Porta, Lopez-de-Silanes, Pop-Eleches et Shleifer, 2003, « Judicial checks and balances », *National Bureau of Economic Research, WP n° 9775*.
- Landes D., 1998, « *The wealth and poverty of nations : why some are so rich and some so poor* », New York, W.W. Norton & Co.
- Leamer E. & J. Levinhom, 1996, "International Trade Theory: The Evidence", in Ronald W.J. & P.B. Kenen ed., *Handbook of International Economics*, vol.3, Amsterdam.

- Leamer E., "Measures of openness" in Baldwin R. ed., 1998, *Trade policy and empirical*, Chicago, Chicago University press.
- Levine R. & D. Renelt, 1992, "A sensitivity of cross-country growth regression", *The American Economic Review*, September, vol. 82, n° 4, pp.942-63.
- Li H., L. Squire & H. Zou, 1998, « Explaining international and intertemporal variations in income inequality », *The Economic Journal*, January, pp.26-43.
- Lindert H.P. et J.G. Williams, 2001 " Does globalization make the world more unequal?" *National Bureau of Economic Research*, WP 8228, April 2001.
- Lloyd P.J, 1999, "International trade opening and the formation of the global economy", selected essays, Economists of 21th century.
- Lucas R. E., 1988, « On the mechanics of economic development », *Journal of Monetary Economics*, vol.22, n°1, pp.1-42.
- Lundberg M. & L. Squire, 2003, "The simultaneous of growth and inequality", *The Economic Journal*, 113,,April, pp.326-344.
- Mauro P. , « Corruption and growth », *Quarterly Journal of economics*, august 1995, vol.CX, pp.681-712.
- Mayda A.M. & Rodrik D., 2001, Why are some people (and countries) more protectionnist than others?, *NBER*, WP n°8461,september.
- Mc Callum J., 1995, « National borders matter : Canada – US Regional Trade Patterns, *The American Economic Review*, 1995, June, 85(3), pp.615-623.
- Milanovic B., 2003, « The two faces of globalization : against as we know it », *The World Development*, vol. 31, n°4, April.
- Milanovic, 2002, « True World inequality 1988 and 1993 : first calculations based on household surveys alone » *The Economic Journal*, 112, January, pp.51-92.
- Mitra D. and Trinidad V., 2003, "Inequality and trade", *NBER*, WP n° 10087.
- Musgrave R., 1959, "*The theory of public finance*", Mac Graw Hill, New York.
- North D., 1991, « Institutions », *Journal of Economic Perspectives*, 5 (1), Winter, pp. 97-112.
- North D., 1990, « Institutions, institutional change and economic performance », Cambridge University Press.
- Olsson O., 2007, "Conflict diamonds", *Journal of Development economics*, vol. 82, Issue 2, March, pp.267-286.

- O'Rourke K.H, 2000, « Tariffs and growth in the late 19th century », *Economic Journal*, 110, April, pp. 456-483.
- O'Rourke K.H & J.G. Williamson, 2000, "When did globalization begin?", *National Bureau of Economic Research*, WP n°7632.
- Papageorgiou D., M. Michaely et A.Choksi, eds.,1991, "Liberalizing Foreign Trade", Cambridge, Blackwell, 7 Volumes.
- Perotti R., 1996, « Growth, income distribution and democracy : what the data say », *Journal of Economic Growth*, 1, pp. 149-187.
- Prebisch R., 1960, *The economic development of Latin America and its principle problem*, New York.
- Pritchett, L., 1996, "Measuring Outward Orientation: can it be done?" *Journal of development economics*, May, 49(2), pp.419-447.
- Raddatz C., 2005, "Are external shocks responsible for the instability of output in low-income countries?", *Policy Research Working Paper*, 3680, World Bank.
- Ramey, G. & V.A. Ramey, 1995, « Cross-country evidence on the link between volatility and growth », *The American Economic Review*, vol.85, pp.1138-1151.
- Ramsey F.P., 1928, "A mathematical theory of saving", *Economic Journal*, 38, december, pp.543-559.
- Ramsey F.P, 1928, « A Mathematical theory of saving,», in Stiglitz & Uzawa, 1969.
- Ravallion M., G. Datt & D. van de Walle, 1991, " Quantifying absolute poverty in the developing world", *Review of Income and Wealth*, 37, n°4, December, pp.345-61.
- Ravallion M. & S. Chen, 1997, « What can new survey data tell us about recent changes in distribution and poverty », *World Bank Economic Review*.
- Ravallion M., 2003, « The debate on globalization, poverty and inequality, Why measurement matters », *World Bank Policy Research*, Working Paper n° 3038, April.
- Ravallion M., 2004, « Pro-poor growth : A Primer », *World Bank Policy Research*, Working Paper n° 3242, March.
- Rebelo S., 1991, « Long-run policy analysis and long-run growth », *Journal of political economy*, 99, 3, june, pp.500-521.
- Ricardo D., 1817, « On the principles of political economy and taxation », 3rd edition 1821, Batoche Books, Kitchner, Ontario, Ontario, 2001.
- Rodriguez F. and D. Rodrik , 1999, "Trade policy and economic growth: a skeptic's guide to the cross-national evidence", *NBER*, WP n°7081, april.

Rodrik D., 2000, « Institutions for high quality : what they are and how to acquire them », *NBER*, WP n° 7540, february.

Rodrik D., 1999, « Where did all the growth go? External shocks, social conflict and growth collapses », *Journal of Economic growth*, vol.4, n°4, December, pp. 385-412.

Rodrik, 1998-a, Why Do More Open Economies Have Bigger Governments?, », *Journal of political economy*, October.

Rodrik, D, 1998-b, “Trade policy and Economic Performance in Sub-Saharan Africa”, *NBER*, WP n°6562, May.

Rodrik D., A.Subramanian and F.Trebbi, 2002, “Institutions rule : the primacy of institutions over geography and integration in economic development “, *NBER*, WP n° 9305, october, 43p.

Romer P.M, 1990, « Endogenous technological change », *Journal of political economy*, 98, 5, october, pp.71-102.

Romer P.M, 1986, « Increasing returns and long-run growth », *Journal of political economy*, 94, 5, october, pp.1002-1037.

Romer D. & J.A.Frankel, 1996, « Trade and growth : an empirical investigation », *Nber*, WP 5476.

Sachs J., 2003, « Institutions don't rule : direct effects of geography on per capita income», *NBER*, WP 9490, February.

Sachs, J. & Warner, A., 1995, “Economic reform and the Process of Global Integration trade”, *Brookings papers on Economic Activity*, 1:1995, pp.1-118.

Sala-i-Martin X., 2002, « The Disturbing Rise of Global Income Inequality », *NBER*, Working Paper n° 8904, April.

Sala-i-Martin X., 2002, The World Distribution of Income (estimated from Individual Country Distributions), *NBER*, Working Paper n° 8933, May.

Sen A.K., 1976, « Poverty : an ordinal approach to measurement », *Econometrica*, 44, pp.219-231.

Sevestre P.& L.Matyaz, 1996, *The Econometrics on panel data*, Kluwer Academic Publishers, 2nd revised edition.

Slaughter M.J. & Scheve K.F, 1998, What determines individual trade policy preferences, *NBER*, WP n°6531, april.

- Slaughter M.J., 1997, « Per Capita Income Convergence and the Role of International trade », *The American Economic Review*, May, pp.194-199.
- Slaughter M.J., 1998, « International trade and per capita income convergence : a difference-in-differences analysis », *NBER*, WP n° 6557, May.
- Singer H.W., 1950, “The distribution of gains between investing and borrowing countries”, *The American Economic Review*, vol.40, n°2, pp.473-85.
- Solow R., 1956, “A contribution to the theory of economic growth”, *QJE*, 70, pp.65-94.
- Spilimbergo A., J.L. Londoño & M. Székely, 1999, “Income distribution, factor endowments, and trade openness”, *Journal of Development Economics*, vol. 59, pp. 77-101.
- Squire L., M. Bruno. & M. Ravallion, 1996, « Equity and growth in developing countries : old and new perspectives on the policy issues », *World Bank Policy Research*, Working Paper n° 1563.
- Stiglitz J.E & H.Uzawa, 1969, « *Readings in the modern theory of economic growth* » edited by, The M.I.T Press.
- Stiglitz J.E., 1989, « Markets, Market Failures, and Development », *The American Economic Review*, vol.79, n°2, May , pp.197-203.
- Stolper, W.F & PA Samuelson, 1941, « Protection and Real wages », *Review of Economic Studies*, Novembre.
- Tanzi V., 1999, « Policies, Institutions and the Dark Side of Economics”.
- Tornell A. & P.R. lane (1999), “The voracity effect”, *The American Economic Review*, 89, pp. 22-46.
- United Nations, 2004, “The Millennium Development Goals Report”, New York.
- United Nations, 2006, “The Millennium Development Goals Report”, New York.
- Uzawa H., 1965, “Optimum technical change in a aggregate model of economic growth”, *International Economic Review*, 6, January, pp.18-31.
- Uzawa H., 1969, « On a two-sector model of economic growth » in Stiglitz & Uzawa.
- Uzawa H.,1969,« Neutral inventions and the stability of growth equilibrium » in Stiglitz & Uzawa.
- Weber M., 1958, « The protestant Ethic and the Spirit of Capitalism », New York : Scribner’s.
- Wei Shang Jin (1996), « Intra-national versus International Trade : How stubborn are Nations in Global Integration ? », *National Bureau of Economic Research*, WP n° 5531.

Wei Shang Jin (1996), « Intra-national versus International Trade : How subborn are Nations in Global Integration ? », *National Bureau of Economic Research*, WP n° 5531, 1996.

Weinhold D. & J.E.Rauch, 1997, « Openness, specialization, and productivity growth in less developed countries », *National Bureau of Economic Research*, WP n° 6131.

WIDER (World Institute for Development Economics Research) 2000, *World Income Inequality Database v.1.0*, September.

Williamson J.G, 2003, « Was it Stolper-Samuelson, infant industry or something else ? World Trade Tariffs 1789-1938 », *National Bureau of Economic Research*, WP n°9656.

Williamson J.G. & L. Bertola, 2003, « Globalization in Latin America before 1940 », *National Bureau of Economic Research*, WP n° 9687.

Table des matières.

INTRODUCTION GENERALE	1
CHAPITRE 1. PRINCIPAUX INDICATEURS ET DETERMINANTS DE LA POLITIQUE D'OUVERTURE COMMERCIALE	11
Introduction	11
1. 1. Analyse théorique des indicateurs basés sur les distorsions commerciales	13
1.1.1. Le principe d'analyse de la tarification douanière	14
1.1.2. Quelques indicateurs de distorsions commerciales et leurs spécificités	15
Indice de restriction commerciale	15
Indice de distorsion des prix relatifs (Dollar, 1992)	16
Indicateur basé sur les tarifs effectifs	18
Indice de libéralisation commerciale générale	19
Indice binaire de Sachs et Warner	19
Indice composite de Edwards	20
1. 2 : Indicateurs de prédiction du potentiel commercialisable	23
1.2.1. Le commerce bilatéral et les modèles de gravité	23
1.2.2. Le commerce multilatéral et l'influence des facteurs structurels	25

1.3.	Evolution des taux d'ouverture commerciale à partir de quelques indicateurs	28
1.3.1.	Evolution du commerce extérieur selon le volume des échanges	29
1.3.2.	Taux de tarification du commerce extérieur	32
1.3.3.	Pays ouverts selon les critères de Sachs/Warner	34
1.4.	Déterminants de l'ouverture commerciale: Estimation économétrique	38
1.4.1.	Spécification du modèle et estimation	38
1.4.2.	Présentation des résultats	41
	Conclusion	49
	Annexe du Chapitre 1	50
	CHAPITRE 2. POLITIQUES D'OUVERTURE ET CROISSANCE ECONOMIQUE	55
	Introduction	55
2. 1.	Fondements théoriques des modèles de croissance économique	58
2.1.1.	Le modèle de croissance exogène	58
2.1.2.	Les modèles de croissance endogène	59
2.1.2.1.	Le modèle d'apprentissage par la pratique (Romer, 1986)	60
2.1.2.2.	Le modèle lié au développement du capital humain	60
2.1.2.3.	Le modèle lié aux innovations issues de la recherche	62
2.1.3.	Divers canaux de transmission de la croissance économique	64
2.2.	Faits stylisés de la croissance économique	66
2.2.1.	Evolution de la croissance économique selon différentes régions géographiques	67
2.2.2.	Politiques d'ouverture et niveau du PIB/habitant	68
2.2.3.	Le rôle des investissements dans la croissance économique entre 1970-2001	73

2.3. Principaux déterminants de la croissance économique : Estimation	
Econométrie	76
2.4.1. Le modèle	76
2.4.2. Procédures d'estimation	77
2.4.3. Résultats des estimations	80
Commentaire	82
Conclusion	86
Annexes du Chapitre 2	87
 CHAPITRE 3. POLITIQUE D'OUVERTURE COMMERCIALE, MODES DE GOUVERNANCE ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE	 91
Introduction	91
 3.1. Différents modes de gouvernance et leurs déterminants	 93
3.1.1. Justification de l'Etat et de la bonne gouvernance	93
3.1.2. Déterminants des modes de gouvernance	95
 3.2. Politiques d'ouverture commerciale et bonne gouvernance :	
les aspects complémentaires	98
3.2.1. La bonne gouvernance et la restauration de l'Etat	98
3.2.2. La bonne gouvernance et les politiques d'ouverture sont-elles complémentaires	99
3.2.3. Politiques d'ouverture, institutions de qualité et l'influence des facteurs Géographiques	102
3.3. Différents indicateurs des modes de gouvernance	105
3.3.1. Les indicateurs de Kaufmann, Kraay et Mastruzzi (2004)	105
3.3.2. Diverses mesures de la gouvernance ou des institutions politiques	111
3.4. Estimation des effets de l'ouverture et de la gouvernance sur le niveau du développement économique	113
3.4.1. Le modèle utilisé et les hypothèses	113
3.4.2. Méthodes d'estimation	115

3.4.3.	Résultats	116
	Conclusion	121
	Annexes du Chapitre 3	122

CHAPITRE 4. OUVERTURE COMMERCIALE ET INEGALITES DE REVENUS

Introduction	129
4.1. Tendances des inégalités des inégalités de revenu dans le monde	131
4.1.1. Les indicateurs usuels	131
4.1.2. Evolution de la pauvreté dans le monde	132
4.1.3. Tendances récentes des inégalités internes de revenu	133
4.1.4. L'ouverture et les inégalités de revenu entre pays	134
4.2. Effets de l'ouverture commerciale sur les inégalités internes de revenu	138
4.2.1. Le modèle théorique	138
4.2.2. Effets des politiques d'ouverture sur les inégalités de revenu	139
4.3. Les données utilisées	141
4.3.1. Les bases des données de référence	141
4.3.2. Les différences constatées entre régions géographiques	142
4.4. Principaux déterminants des inégalités de revenu : estimation économétrique	146
4.4.1. Modèle utilisé et rappel des hypothèses	146
4.4.2. Procédures d'estimation et présentation des résultats	148
Conclusion	154
Annexes du Chapitre 4	155

CHAPITRE 5. INSTABILITE DES TERMES DE L'ECHANGE, VULNERABILITE ECONOMIQUE ET CROISSANCE ECONOMIQUE.

Introduction	159
5.1. Chocs sur les exportations et vulnérabilité économique	162
5.1.1. La vulnérabilité économique est-elle liée à l'ouverture commerciale	162

5.1.2. La vulnérabilité économique comme phénomène lié à la baisse et à l'instabilité des cours des produits primaires	163
5.1.3. Vulnérabilité économique et risques d'une crise financière de court terme	165
5.2. Mécanismes de gestion des effets de vulnérabilité économique	162
5.2.1. L'aide aux pays ACP	167
5.2.2. L'instauration des mécanismes de bonne gestion économique	170
5.3. Indicateurs de vulnérabilité économique	172
5.3.1. Indicateur de vulnérabilité structurelle	172
5.3.2. Vulnérabilité économique et arrêt brutal des flux de capitaux	174
5.4. Effets de la vulnérabilité économique : Estimation économétrique	177
5.4.1. Effets sur la croissance économique	177
5.4.2. Effets de la vulnérabilité sur les équilibres financiers	178
5.4.3. Résultats	180
Conclusion	187
Annexes du Chapitre 5	188
CONCLUSION GENERALE	197
REFERENCES BIBLIOGRAPHIQUES	203

POLITIQUES D'OUVERTURE COMMERCIALE ET DEVELOPPEMENT ECONOMIQUE.

NIYONGABO Gilbert, CERDI-Université d'Auvergne.

RESUME

Depuis plus d'une vingtaine d'années, les pays en développement ont entrepris des réformes économiques afin de rétablir leurs équilibres commerciaux et budgétaires. Ils ont, par la même occasion, ouvert leurs frontières économiques en faisant baisser les barrières au commerce. Dans certains pays d'Asie du Sud-Est, la mise en place des politiques d'ouverture commerciale a provoqué une hausse des taux de croissance économique. Dans d'autres régions du monde, comme en Afrique Sub-Saharienne ou en Amérique Latine, malgré une légère hausse des taux d'ouverture, la croissance économique n'a pas atteint les niveaux attendus.

Dans cette thèse, nous proposons de revenir sur les différents effets de l'ouverture commerciale sur le développement économique. Ainsi, nous distinguons l'ouverture « naturelle » qui est déterminée par la structure économique et l'abondance des ressources naturelles des politiques d'ouverture qui sont purgées de ces variables. Ensuite, nous testons les effets des deux variantes de l'ouverture commerciale sur le développement économique. Les résultats de nos estimations économétriques montrent que la croissance économique est plus élevée pour des pays qui ont mis en place des politiques d'ouverture que pour des pays ouverts grâce à leurs ressources naturelles. L'adoption des politiques d'ouverture semble offrir l'avantage de stimuler une hausse des taux d'investissement et de la productivité des facteurs dans un environnement de concurrence internationale. Par ailleurs, nous testons l'effet interactif entre l'adoption des politiques d'ouverture et l'instauration de la bonne gouvernance du début des années 90 dans bon nombre de pays en développement. Nos résultats nous amènent à conclure que la bonne gouvernance et l'adoption des politiques d'ouverture agissent de façon interactive et sont positivement associés à l'augmentation des revenus, à la réduction des inégalités et à l'amortissement des chocs commerciaux. Nous concluons, en fin de compte, que l'adoption des politiques d'ouverture s'accompagne du développement économique.
